NORD ISERE économie

déc. 2014 N°88

Domaine de Clairefontaine : Quand restauration rime avec conviction

© FREDDURANTET

CCI NORD ISÈRE

La multimodalité, au service du développement économique p. 10

Moyne-Picard, une transmission sans dents de scie ! p. 12

MGA SAS passe la seconde pour sa bureautique p. 26

Thabora

L'USINE À BIJOUX

Consultez notre NOUVEAU site internet !
www.bijouprive.com
Code : usine

Argent 925 - Vermeil - Plaqué Or - Céramique - Acier - Montres

70 SALARIES SUR BOURGOIN-JALLIEU

Thabora est une entreprise familiale fondée en 1998 par deux frères, Thierry et Christian BASQUIN. Une usine qui compte aujourd'hui plus de 70 collaborateurs sur Bourgoin-Jallieu.

Cette usine est spécialisée dans la fabrication et la distribution de bijoux, elle fournit 3200 professionnels bijoutiers et chaînes de magasins en France, Belgique, Suisse et Angleterre ! Mais aussi les DOM-TOM. Quinze commerciaux visitent les bijoutiers.

Depuis sa création, toujours plus de collaborateurs sont venus soutenir cette équipe dynamique, afin de répondre aux attentes de ses nombreux clients : regroupant dessinatrices, modélistes, graveurs, soudeurs, bijoutiers, polisseurs à la main ... Ainsi qu'une chaîne d'électrolyse pour le traitement de surface.

L' entreprise mise sur différents savoir-faire pour une créativité sans limite. Un nouvel investissement a été réalisé au sein l'usine avec un service de photographie et de communication.

Ce sont toutes ces compétences qui sont mises aussi à la disposition des particuliers de la région : En effet un deuxième site bien connu se situe à proximité du centre Leclerc. Il s'agit d'une grande surface de vente directe sur Bourgoin-Jallieu, qui permet à tous de bénéficier d'un choix et de prix imbattables.
Bijoux Argent, Plaqué Or, Acier et Vermeil, les collections sont sans cesse renouvelées pour rester à la pointe des tendances actuelles !

Plus de 600 créations sur les 12 derniers mois.

Vous découvrirez chez Thabora 11000 références en collection, présentées sur 700 m² de surface de vente.

Collier Argent & Céramique

Bague
Céramique & Plaqué Or

Bague Vermeil

Collier Argent &
Oxydes de zirconium sertis

Bracelet Acier & Cuir

Collier Acier & Céramique

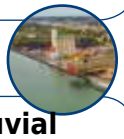
Du Lundi au Vendredi - 9h à 12h - 13h30 à 19h
Non stop le Samedi
Bourgoin-Jallieu Avenue Barbusse
Tél. : 04 74 93 59 92

* VENTE À 2500 PROFESSIONNELS BIJOUTIERS SUR TOUTE LA FRANCE
* VENTE DIRECTE AUX PARTICULIERS UNIQUEMENT SUR BOURGOIN-JALLIEU

+

Sommaire

8
Actualité entreprises
•Hexcel, un géant s'implante en Nord Isère



10
Transport fluvial
• La multimodalité au service du dévelop-pement économique

12
Création/ transmission
• Moyne-Picard : une transmission sans dents de scie !
• Les produits BPI France

14
Ressources Humaines
• Pénibilité au travail, tous concernés
• Les mesures en faveur de l'apprentissage

16-17
Commerce
• Envie de Vienne
• Edition réussie pour le salon savoirs et saveurs
• "Mon achat crée mon emploi"

18
Conjoncture
• Plan PME : les clés pour réussir sa levée de fonds
• Finance PME

19
Développement commercial
• Isotex lève le voile
• Collectif d'entreprise pour le salon Industrie

20-21
Environnement
• Groupe Martinet : le gaspillage alimentaire, c'est son affaire
• Domaine de Clairefontaine : quand restauration rime avec conviction
• Réglementation concernant les bio-déchets

En couverture

22
Export
• Minimax et SES Europe, au Maroc
• Formalités export

23
Innovation
• ERMAC et SI PME, un accompagnement gagnant
• Les étapes du projet ERP

24-25
Formation supérieure
• Les jeunes en entreprise : un véritable atout !
• L'alternance au bout du fil, chez Additif

26
Formation Continue
• MGA SAS passe la seconde pour sa bureautique
• Un nouvel espace à Vienne

27

RESTER PLANTÉ LÀ
ÇA NE FAIT
PAS RIRE
UN JARDINIER
QUAND ON EST PRO, ON NE BLAGUE PAS AVEC L'ENTRETIEN DE SON UTILITAIRE
NOUVEAU CITROEN JUMPER VU HDi
169€ HT/mois*
AVEC ENTRETIEN 3 ANS & CITROEN ASSISTANCE XL 7 ANS INCLUS
ETS J.B. PELLET
7 RUE CAMILLE CLAUDEL
CS 32007
38307 BOURGOIN JALLIEU CEDEX
04 74 28 75 75
CRUIZILLE AUTO
2 AVENUE BENOIT FRACHON
38090 VILLEFONTAINE
04 74 96 52 30
PELLET NORD ISERE
1128 ROUTE D ARGENT
38510 MORESTEL
04 74 88 08 11
PELLET AUTOMOBILES
RN75 - LE CHARMAY
38490 CHARANCIEU
04 76 32 27 27
VOTRE UTILITAIRE CITROËN AVEC ENTRETIEN 3 ANS
& CITROËN ASSISTANCE XL 7 ANS INCLUS
CRÉATIVE TECHNOLOGIE
CITROËN

La Chambre de Commerce et d'Industrie Nord Isère a organisé un séminaire de travail avec l'ensemble des collectivités territoriales du Nord Isère pour échanger et développer des synergies sur l'accompagnement des entreprises et le développement économique.

8 entreprises se sont engagées le 23 septembre dans la démarche citoyenne lancée par la CCI Nord Isère "mon entreprise crée de la valeur ajoutée", qui promeut l'ancrage territorial.

La CCI Nord Isère a fêté le vendredi 26 septembre les 30 ans de la plateforme multimodale, Port de Vienne-Sud Salaise/Sablons, en présence de Sébastien Chabal. Un événement inscrit dans le cadre de l'opération nationale Ports d'Attache.

La CCI Nord Isère a organisé la première semaine "mon achat crée mon emploi", au travers de différents événements. Elle a ainsi apporté son soutien au magasin "Un rêve de chaussures" à Crémieu.

Dans le cadre de la 11ème édition des Journées Portes Ouvertes des Entreprises du Nord Isère organisées par la CCI, le Président Paraire a visité Val'Meubles à Pont de Beauvoisin.

La CCI Nord Isère et la Fédération des Groupements Commerciaux du Nord Isère ont renouvelé leur engagement en faveur de la promotion et de la valorisation du commerce de proximité au travers d'une convention de partenariat.

Edito

Ces derniers mois les CCI de France ont été bousculées. Une baisse de nos ressources fiscales a été confirmée par le gouvernement à hauteur de 36% d'ici 2017. Les fonds de roulement de l'ensemble des CCI de France seront ponctionnés à hauteur de 500 millions d'euros. Cette mesure impactera bien sûr notre CCI, mais aussi les 18 000 entreprises ressortissantes en Nord Isère. Grâce à sa situation économique saine, la CCI Nord Isère avait sur les 10 dernières années notamment investi près de 10 millions d'euros pour le port de Vienne Sud Salaise Sablons, permettant aux entreprises de bénéficier d'une offre de service complète en matière de supply chain, 7 millions d'euros ont entre autre été investi dans la formation pour accompagner les entreprises dans leurs recherches de compétences et dans leur développement. Demain, et avec cette mesure, la CCI Nord Isère n'aura plus la capacité d'investir pour l'économie locale.

Mon souhait, en tant que Président est de continuer à défendre la place de la CCI Nord Isère en développant des échanges inter CCI. Avec les CCI de Grenoble, Ardèche, Lyon, Saint-Etienne/Montbrison nous travaillons déjà au développement de la plateforme multimodale de Vienne Sud. Avec ces deux dernières nous travaillons aussi de concert dans le cadre de l'espace métropolitain. Plus récemment, j'ai signé une lettre d'intention commune avec le Président de la CCI de Grenoble, afin de favoriser les collaborations à l'échelle départementale sous la bannière "Les CCI de l'Isère". Des contacts sont également pris avec les CCI de l'Ardèche et de l'Ain pour mettre en place des coopérations sur des thèmes spécifiques, tels que le tourisme ou la formation. Je souhaite ainsi défendre des résultats, des expertises et une connaissance de l'entreprise au service des entreprises. Proximité, expertise et accompagnement du développement, telles sont les valeurs de la CCI Nord Isère que je défends et que je vous invite, chefs d'entreprise, à défendre avec nous !

Cette actualité n'empêche pas la CCI Nord Isère de se tourner vers l'avenir. De nombreux rendez-vous vous attendent déjà en 2015, parmi lesquels la 2ème édition de la Nuit de l'Orientation le 23 janvier et la 17ème édition de la cérémonie des Trophées Nord Isère le 5 février.

Je vous souhaite à toutes et à tous de belles fêtes de fin d'année.

Daniel Paraire, Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie Nord Isère.

Le Président Paraire et les élus ont visité l'entreprise Giraud Fruits, située à Bellegarde Poussieu, spécialisée dans la sélection, le conditionnement et la commercialisation de fruits.

Le nouvel espace de formation à Vienne a ouvert ses portes au public le lundi 1er septembre 2014, au 45 Quai Jaurès. Plus grand et mieux adapté aux stagiaires de la formation continue, il a été inauguré par le Président Paraire le 6 octobre.

Nord Isère économie n°88

Chambre de Commerce et d'Industrie Nord Isère
2 place Saint-Pierre CS 50209
38217 Vienne cedex
5 rue Condorcet - CS 20312
38 093 Villefontaine Cedex
Téléphone : 04 74 95 24 00
Télécopie : 04 74 95 24 01
www.ccinordisere.fr
Twitter : @ccinordisere.fr

Directeur de la publication :
Daniel Paraire

Coordination et réalisation :
Pascale Besch,
Alexandra Crès

Rédaction :
Christian Bayle, Séverine Bernard, Pascale Besch, Christian Bolla, Laurence Bouvéry, Sandrine Buathier, Katy Casaliggi, Lyonel Coléon, Angélique Contamin, Céline Delicourt, Fabien-Gil Dei-Ciechi, Sylvia Emanuele, Lysiane François, Didier Gerin, Mohamed Hassen, Aurélien Huot-Marchand, Olivier Loridon, Geneviève Magnin, Anne-Laure Meunier, Laurence Muron, Karine Myotte, Virginie Novotny, Julien Ravello, Odile Ribière, Philippe Perichon, Sonia Richard, Christian Servantie, Aurélie Violay.

Impression :
Imprimerie des deux-ponts, Bresson.

Routage :
Routage Rhône-Alpes, Brignais.

Tirage :
17 500 exemplaires.
Numéro 88

Régie publicitaire :
ALFA CONSEIL
Tél : 04 50 24 08 54

N° commission paritaire :
1010 B 07585.
ISSN : 1162-6178.
Ce magazine est édité par un imprimeur labellisé Imprim'Vert

Agenda

Décembre 2014

- ***Rendez-Vous Expert :*** Lundi 1er décembre CCI, Vienne, jeudi 11 et 18 décembre, CCI, Villefontaine.
- ***Comités d'appui à la transmission :*** Lundi 1er décembre, CCI, Vienne, jeudi 18 décembre, CCI, Villefontaine.
- ***Permanences RSI :*** Mardi 9 décembre, CCI, Villefontaine, mardi 16 décembre à la Tour-du-Pin.
- ***Soirée des réseaux :*** Lundi 1er décembre au Médian, à St-Quentin-Fallavier.
- ***Conférence Impression 3D :*** Jeudi 4 décembre, CCI, Villefontaine.
- ***Atelier "les outils gratuits du web au service des TPE-PME" :*** Mercredi 10 décembre, CCI, Villefontaine.
- ***Journée Portes Ouvertes EGC Nord Isère :*** Mercredi 10 décembre, CCI, Villefontaine.
- ***Permanences INPI :*** Jeudi 11 décembre, CCI, Villefontaine.
- ***Club Nord Isère Export en collaboration avec le Club Pays Entreprises :*** Mardi 16 décembre, Société ELCOM, Bourgoin Jallieu.
- ***Les dates de la formation continue :*** 18 décembre : Douanes ; 2, 3, 17 décembre : Manager vos équipes ; 1er et 2 décembre : Logistique, améliorez la productivité.

Retrouvez toutes les dates et tous les contacts sur www.ccinordisere.fr ou au 04 74 95 24 00

création reprise d'entreprise ***développement de l'entreprise***

Janvier 2015

- ***Rendez-Vous Expert :*** Lundi 5 janvier CCI, Vienne, jeudi 8 et 22 janvier, CCI, Villefontaine.
- ***Rencontres nouvelles entreprises :*** Mardi 27 janvier, CCI, Vienne.
- ***Permanences RSI :*** Mardi 6 janvier, CCI, Villefontaine.
- ***Permanences INPI :*** Jeudi 15 janvier, CCI, Villefontaine.
- ***La nuit de l'orientation :*** Vendredi 23 janvier, CCI, Villefontaine.
- ***Réunion d'information sur le Forum d'affaires Rhône-Alpes-Italie à l'occasion d'Expo Milano 2015 :*** Jeudi 29 janvier, de 14h à 17h, CCI, Villefontaine.
- ***Journée Portes Ouvertes formation supérieure :*** Samedi 31 janvier, CCI, Villefontaine.
- ***Les dates de la formation continue :*** 13 janvier : Les Incoterms ; 20 janvier : CREDOC ; 15 et 16 janvier : Maîtres d'apprentissage ; 9 janvier : Droit du travail et relations sociales.

Février 2015

- ***Rendez-Vous Expert :*** Lundi 2 février, CCI, Vienne, jeudi 5 et 19 février, CCI, Villefontaine.
- ***Rencontres nouvelles entreprises :*** Mardi 5 février, CCI, Villefontaine.
- ***Permanences RSI :*** Mardi 3 février, CCI, Villefontaine.
- ***Séminaire Nouveaux Exportateurs :*** Lundi 2 février de 8h30 à 14h, CCI, Villefontaine.
- ***Cérémonie de remise des trophées du Nord Isère :*** Jeudi 5 février au Médian, à St-Quentin-Fallavier.
- ***Permanences INPI :*** Jeudi 12 février, CCI, Villefontaine.
- ***Salon Mahana :*** du 27 février au 1er mars, à Lyon.
- ***Journée Portes Ouvertes formation supérieure :*** Samedi 28 février, CCI, Villefontaine.
- ***Les dates de la formation continue :*** 2 et 3 février : Prospectez efficacement au téléphone ; 2 et 3 février : Gestion du stress ; 20 et 27 février : Le temps : mode d'emploi ; 23 et 24 février : Entretiens annuels ; 3 février : Réforme de la formation professionnelle.

• B TO B

Entreprises du Nord-Isère, NumeriK's s'occupe de votre informatique

NumeriK's intervient sur Bourgoin-Jallieu, Vienne, Morestel... mais aussi tous les environs ! Vous cherchez un professionnel pour gérer toutes vos questions informatiques ? Faites confiance aux équipes locales.

« Thomas et Anthony se déplacent sur l'ensemble du territoire pour prendre en charge les questions informatiques des entreprises, précise Christophe Carron, dirigeant de NumeriK's. Mais aussi les artisans, commerçants, bref tous les professionnels. » Le jeune chef d'entreprise tient à valoriser le service offert, celui d'une gestion des parcs informatiques au plus près des besoins. Configurer des postes, intégrer des logiciels, mettre en place un serveur, implanter des terminaux points de vente, installer des copieurs… Les experts de NumeriK's répondent à toutes les situations.

Une équipe compétente dans les domaines commerciaux et techniques

Chaque client compte

« Nos équipes sont là pour vous conseiller sur les achats, réaliser les installations et assurer la maintenance, précise Christophe Carron. Nous pouvons devenir votre service informatique externe dédié, et quand vous avez besoin d'une intervention, nous répondons présents et le plus rapidement possible. »

Ceux qui sont déjà clients de NumeriK's peuvent l'attester, ils apprécient de ne plus perdre de temps à appeler une hot line débordée ou d'avoir l'impression de ne pas être compris ! NumeriK's offre un service efficace et de proximité et s'engage vraiment. Pour s'en convaincre, il suffit de les contacter.

Grâce à vous, nous avons un emploi !

C'est un ton un peu militant que pourraient employer les salariés de NumeriK's mais, dans le contexte actuel, ce discours a du sens. « Nous tenons à remercier nos clients car ce sont eux qui nous font vivre. » Avec une vingtaine de salariés, NumeriK's est en effet un employeur qui s'affirme et se développe. « Nous avons envie de dire aux professionnels, faites-nous confiance, nous sommes motivés pour vous offrir une prestation de qualité et c'est notre économie locale qui en bénéficie, souligne Christophe Carron. Chaque fois que je recrute une personne, je suis réellement heureux. Et quand mes équipes voient le développement de l'entreprise, ils sont motivés, c'est un cercle vertueux. »

La bataille sur les prix n'a pas de vainqueur

Chercher l'ordinateur le moins cher, passer des heures à traquer la bonne affaire… Le consommateur en sort parfois gagnant mais force est de constater que la guerre des prix n'est pas le terrain sur lequel ont envie de se battre les professionnels du secteur. Chez NumeriK's, on constate que les marges sont tellement rognées que même les volumes ne permettent plus de faire tourner la machine. De quoi ont besoin les utilisateurs ? D'un équipement performant mais pourquoi s'acheter une voiture de course quand on aura juste besoin d'une citadine agile ! « L'important c'est le conseil et le service, et c'est cela que nous voulons mettre en avant. Arrêtons la course aux équipements. Dites-nous ce qu'il vous faut et quels sont vos besoins en maintenance, à nous de trouver la solution juste... Et juste la solution. »

FICHE D'IDENTITÉ

création en 2005
prestations pour des particuliers et des professionnels
informatique, téléphonie, multimédia
5 boutiques : 3 à Bourgoin-Jallieu (centre-ville, Maladière et centre commercial), Vienne et Morestel
19 collaborateurs
chiffre d'affaires annuels : 3 554 K€ HT

L'INFORMATIQUE DE A À Z

prestations proposées :
. matériel informatique toutes marques
. maintenance sur site
. vidéo surveillance
. téléphonie sur IP
. logiciels
. serveurs
. sauvegardes (internes et externes)
. copieurs et imprimantes
. terminaux point de vente

NumeriK's
LA TECHNOLOGIE SIMPLIFIÉE

Mise en page - www.lapeyoise.fr

Hexcel,
Un géant américain s'implante dans le Nord Isère

Le groupe américain Hexcel, leader mondial des composites, a choisi le Pays Roussillonnais pour installer sa première usine européenne de fabrication de fibres de carbone.

C'est une nouvelle qui réjouit l'ensemble des acteurs économiques locaux : le choix de la plateforme chimique des Roches-Roussillon par un important acteur du secteur aéronautique, le groupe Hexcel. Une décision qui a été prise en haut lieu après l'étude de plus de 60 sites industriels.

Un investissement de 200 Millions d'euros

Déjà présent en France avec 3 usines (Dagneux dans l'Ain, Les Avenières en Isère et Nantes en Loire-Atlantique), l'industriel a donc fait à nouveau le choix de l'Isère pour y implanter sa future unité de production sur une zone de 15 hectares. Elle comptera 2 usines. La première sera chargée de la production du précurseur polyacrylonitrile (PAN), la seconde procèdera à la carbonisation de ce matériau qui permet d'obtenir les fibres de carbone. ***"La qualité des infrastructures et la mutualisation des équipements gérés par le Groupement d'Intérêt Economique OSIRIS ont guidé notre choix sur la plateforme industrielle Les Roches-Roussillon"***, a indiqué Thierry Merlot, Vice-président et Directeur Général d'Hexcel pour l'Europe, l'Asie et le Moyen-Orient.
Cet investissement représente 200 millions d'euros, pour une unité dont la construction devrait démarrer mi-2015, avec une mise en service en 2018. "Nous lancerons alors une deuxième phase d'investissement du même montant si le marché des matériaux composites maintient sa croissance actuelle de 10% par an", a ajouté Thierry Merlot.

L'industrie aéronautique applaudit

Effectivement, les marchés, et notamment celui de l'aéronautique, sont aujourd'hui très demandeurs de composites et de fibres carbones. Par exemple, l'A350 XWB est le premier Airbus composé de 53% de matériaux composites. Autre exemple, le moteur LEAP qui équipera l'Airbus A320neo, le Boeing 737MAX et le C919 de COMAC sera doté d'aubes de soufflante et de carters en carbone. "Nous sommes ravis qu'Hexcel ait choisi d'installer en France sa production de fibre de carbone. Il est en effet très rassurant pour nous que ce prestataire fournisse la même fibre de carbone pour le programme américain et européen, garantissant la sécurité d'approvisionnement sur les deux continents", a commenté de son côté Marc Ventre, Directeur Général Délégué de Safran (un motoriste français).
En effet, cette future nouvelle unité permettra au groupe américain de renforcer ce qu'il appelle son "intégration verticale" en Europe dans la production de matériaux composites. Elle s'intègre dans un programme d'investissements engagé par Hexcel depuis 2008 pour sécuriser la chaîne d'approvisionnement globale de la filière aéronautique.

Pas de turbulence

L'entreprise américaine a généré un chiffre d'affaires de 1,7 milliard de dollars en 2013 et emploie 5300 personnes. La France représente 402 millions d'euros de CA et 890 employés. Selon les annonces faites par les dirigeants, les deux sites rhônalpins déjà existants profiteront également de nouveaux développements. Vincent Beynier, directeur des opérations en France, a révélé que 8,5 millions d'euros seront injectés, sur deux ans, dans l'usine de tissage de carbone des Avenières et 10 millions d'euros sur trois ans à Dagneux, un site dédié, entre autre, à la fabrication de tissus pré-imprégnés. Pour que le ciel d'Hexcel reste sans nuages !

Contact : Pascale Besch - p.besch@nord-isere.cci.fr - Tel : 04 74 95 24 09

EURO PISCINE SERVICES

Piscine Week End

Créateur d'espaces détente !

Piscines

Spas

Vérandas mobiles

Pergola bioclimatique

RUY - Z.A. Le Perelly - R.N. 6
04 74 28 49 33
contact@piscineweekend.fr - www.piscineweekend.fr

BOURGOIN-JALLIEU → RUY → CHAMBÉRY / GRENOBLE

Ouvert du lundi au vendredi de 9 h à 12 h et de 14 h à 19 h - Le samedi de 9 h à 12 h et de 14 h à 18 h.

NISSAN
Innovation that excites

NISSAN QASHQAI CONNECT EDITION 2014

OFFREZ LE MEILLEUR DE LA TECHNOLOGIE À VOTRE ENTREPRISE.

NOUVEAU NISSAN QASHQAI
CONNECT EDITION 2014

À PARTIR DE
359 €/MOIS(1)

SANS APPORT EN LLD 48 MOIS/80 000 KM
ENTRETIEN INCLUS

Pour plus d'informations, rendez-vous sur **nissan-entreprise.fr**

(1) Exemple pour un Nouveau Nissan QASHQAI Connect Edition 2014 DCI 110 sans Safety Schield, soit 48 loyers de 359 € TTC. Durée Maintenance Diac Location, comprenant l'entretien **hors pneumatiques**, l'assistance au véhicule et aux personnes et le véhicule de remplacement option référence, selon barème et conditions contractuelles à disposition dans le réseau. Restitution du véhicule en fin de contrat. Sous réserve d'acceptation par Diac Location SA. RCS Bobigny 325 892 366. ORIAS : 07 004 967. Assistance et véhicule de remplacement souscrits par Diac Location auprès d'Axa Assistance France Assurances. Société d'Assistance régie par le Code des Assurances. SA au capital de 7 275 660 €. RCS Nanterre 451 392 724 dont les opérations sont soumises à l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution - 61, rue Taitbout - 75009 Paris. Offres non cumulables, valables jusqu'au 31/12/2014, **réservées aux artisans, commerçants, professions libérales, sociétés, (hors loueurs, administrations, clients sous protocoles nationaux ou régionaux)**, dans les points de vente participants. NISSAN WEST EUROPE SAS au capital de 5 010 475 € RCS Versailles B 699 809 174 - Parc d'Affaires du Val Saint-Quentin - 2, rue René Caudron - CS 10213 - 78961 Voisins-le-Bretonneux Cedex.

GROUPE BERNARD

NISSAN BOURGOIN JALLIEU

25 Rue de la Bourbre
RUY MONTCEAU - 04 74 43 56 30

NISSAN

La multimodalité au service du développement économique

C'est Henri IV qui a institué à Marseille, en 1599, les premiers députés du commerce, avec pour mission d'assurer la sécurité du transport maritime. Depuis, les Chambres de Commerce et d'Industrie sont intimement liées à l'activité fluvio-maritime en France. Retour sur 4 siècles d'expérience et d'expertise en la matière.

Des ports maritimes, fluviaux, de commerce, de pêche et de plaisance.... Des investissements pour entretenir et développer l'activité portuaire. Des innovations pour moderniser les prestations et préparer la croissance de demain. Des engagements pour un développement durable des équipements portuaires. Les CCI gèrent et exploitent aujourd'hui 152 ports par délégation. Grâce à leur capacité à mobiliser et fédérer autour d'elles de nombreux acteurs économiques locaux, mais aussi grâce à leur capacité à déployer des moyens sur les territoires, les CCI sont particulièrement performantes pour prendre en charge ce type d'infrastructure où l'intérêt général doit être mis au service des enjeux logistiques.

La dimension fluvio-maritime a toujours été le signe de l'expansion économique. L'activité portuaire est par conséquent celle qui, couplée à une filière logistique performante, doit permettre aux territoires de gérer une partie de ces flux. Les CCI jouent ainsi un rôle déterminant dans le développement de la multimodalité, grâce à leur rôle et leur expertise en matière d'aménagement du territoire, d'optimisation des flux, de compétitivité des entreprises. Elles représentent pour les entreprises et des territoires, une solution clé pour la mobilité durable des marchandises, à travers la gestion efficace et reconnue des équipements que sont les ports.

Et pour marquer l'attachement des CCI à l'activité portuaire, faire connaître l'importance stratégique et la richesse historique, économique et culturelle des ports fluviaux et maritimes gérés par les Chambres de Commerce et d'Industrie, CCI France a lancé cette année et pour la première fois une opération de promotion nationale « Port d'attache », permettant aux CCI de témoigner ainsi du poids économique de l'activité portuaire au travers des investissements et des innovations réalisées. Un événement dans lequel la CCI Nord Isère a été partie prenante et à l'occasion duquel elle a fêté les 30 ans du Port de Vienne-Sud Salaise/Sablons, qu'elle gère et exploite.

Depuis 1984, la CCI Nord Isère a su combiner investissements et innovations pour proposer plus qu'un simple transport de port à port. Ses différentes étapes d'évolutions lui permettent ainsi de se positionner aujourd'hui comme une plateforme multimodale complète (eau, fer, route). Bénéficiant d'un emplacement stratégique avec un potentiel unique à l'échelle du sud-est, le port de Vienne Sud Salaise/Sablons intervient désormais sur l'ensemble des prestations logistiques de la supply chain et a développé en 30 ans un modèle économique qui a fait ses preuves au service du territoire. Aujourd'hui, la CCI Nord Isère souhaite asseoir la place du port au niveau régional et préserver sa place de 1er port sur l'axe Rhône-Saône après le port de Lyon Edouard Herriot. Pour cela son action se concentre autour de 3 axes : le développement de la performance, l'aménagement de la plateforme, l'offre de service au travers de prestations complètes.

Cette plateforme multimodale est désormais un véritable hub logistique. La CCI Nord Isère en marquant sa volonté de s'engager dans la réalisation et l'exploitation du port il y a 30 ans, a montré qu'elle était prête à anticiper, à devancer et à provoquer le trafic fluviomaritime, ferroviaire et routier.

Contact : David Cipro - d.cipro@nord-isere.cci.fr - Tel : 04 74 86 79 81

PL FAVIER
CONSTRUCTEUR VOIRIES & RÉSEAUX

VOTRE PARTENAIRE TOUS TRAVAUX PUBLICS, VOIRIES ET ENROBÉS, POUR DES CHANTIERS CLÉS EN MAIN SANS SOUS-TRAITANCE

EN ISÈRE ...et aujourd'hui EN SAVOIE

AVEC LE RACHAT DE BLONDET
ENTREPRISE CENTENAIRE DU BASSIN CHAMBÉRIEN
TRAVAUX PUBLICS

Les + du nouveau groupe

› **1 haute technicité en canalisations pour vos réseaux humides** (alimentation eau potable, eaux usées, eaux pluviales).

CANALISATEUR EAU SOUS PRESSION
CANALISATEUR ASSAINISSEMENT

› **Une expertise complète:** Terrassement - Aménagements de surface - Canalisations - Réseaux secs - Fabrications d'enrobés - Génie civil - Matériaux de carrière.

› **Un groupe indépendant à taille humaine** pour des chantiers de toutes tailles (entreprises, particuliers, collectivités et grands projets…).

› **Des équipes renforcées** pour une mobilisation plus rapide et plus adaptée.

3 sites
130 personnes
1 centrale d'enrobés
+ de 150 engins
3 carrières

PL FAVIER-BLONDET, l'alternative aux groupes nationaux !

04 74 80 17 23
WWW.PLFAVIER.FR

L'ÉLÉGANCE SUR TOUTE LA LIGNE.
NOUVELLE BMW SÉRIE 4 GRAN COUPÉ.

Avec la Nouvelle BMW Série 4 Gran Coupé, BMW crée un modèle à l'esthétique fascinante bénéficiant de toutes les fonctionnalités d'une berline. Empruntant sa silhouette élancée et sa ligne de toit fuyante au modèle coupé, elle a été conçue avec un hayon électrique, cinq portes, cinq places et des émissions **à partir de 119 g de CO_2/km.**

Rendez-vous chez 6ème Avenue Bourgoin pour un essai personnalisé.

6ème Avenue Bourgoin
53, rue Isaac Asimov
38300 Bourgoin Jallieu
Tél. : 04 74 43 28 73
www.6avenue-bourgoin.fr

Consommations en cycle mixte de la Nouvelle BMW Série 4 Gran Coupé : **4,5 à 8,3 l/100 km.** CO_2 : **119 à 193 g/km.**

Moyne-Picard
Une transmission sans dents de scie !

Il y a 1 an, Isabelle Massard reprenait l'entreprise Moyne-Picard, une société familiale distributrice de matériel forestier professionnel et importateur exclusif. Si un projet de reprise peut sembler compliqué, la conjonction d'une bonne préparation, d'un accompagnement professionnel et d'une réelle motivation sont de véritables gages de succès.

Après un parcours réussi dans le conseil aux entreprises de la metallurgie et l'optimisation des ventes, Isabelle Massard avait senti le besoin de prendre directement en main une entreprise. Elle souhaitait en effet pouvoir gérer une structure avec un profil similaire de celles qu'elle conseillait jusque-là. La première étape a consisté à préciser le projet et la nature des sociétés éligibles. Pour Isabelle Massard, deux critères étaient prépondérants : une entreprise à dominante commerciale, sans outil de production et dotée d'un fort potentiel de développement. "Je me suis rapprochée des services de la CCI Nord Isère et de leur connaissance du tissu local, ainsi que des réseaux du territoire", explique-t-elle. Parmi quelques opportunités, c'est finalement l'entreprise Moyne-Picard, dont le créateur partait à la retraite, qui répondait le mieux au cahier des charges.

Prendre le temps pour l'humain

Une reprise réussie passe par la patience et une bonne préparation. De fait, la transaction a été effective début 2014 alors que les premiers contacts dataient de 2012. "***Le volet humain est un facteur clé de succès dans une reprise,*** confirme la dirigeante. Dans cette société familiale, la dimension affective avait de l'importance et il me fallait m'approprier les valeurs d'entreprise. Avec la quinzaine de collaborateurs, les choses se sont faites en douceur. L'équipe, stable et compétente, a été informée dès le départ de l'évolution future et a bien compris que l'avenir passait par un changement". Sur ce marché porteur qui bénéficie de la croissance de la filière bois, Isabelle Massard a su être attentive à toutes les composantes de l'entreprise et la faire prospérer, avec dès la première année, un chiffre d'affaires en progression (6 millions €). S'appuyant sur son savoir-faire, elle a aussi voulu mettre l'accent sur le développement et l'animation du réseau de revendeurs. "C'est aujourd'hui passionnant d'être aux manettes et de piloter ce projet !" s'enthousiasme t-elle. Après avoir recruté deux commerciaux, elle se préoccupe de l'innovation technique de la nouvelle gamme de matériels et commence à regarder vers l'international en étudiant actuellement les outils d'accompagnement, comme le programme Objectif Export de la CCI Nord Isère.

Le Business Model Canvas (BMC)

Outil issu du travail d'A. Osterwalder et d'Y. Pigneur, il permet de comprendre le marché, travailler sur la valeur ajoutée proposée à ses clients, définir le mode de relation avec ses futurs clients, les activités clés et les ressources nécessaires, les partenaires clés.
L'idée est de cartographier les éléments du projet et de les organiser en un tout, d'abord cohérent, ensuite pertinent voire innovant au travers d'un canevas constitué de 9 blocs.
La CCI Nord Isère a décidé d'intégrer cette méthodologie de travail dans le cadre de sa formation "5 jours pour entreprendre" à partir de janvier 2015. L'objectif est de permettre à chaque porteur de projet de réfléchir sur sa proposition de valeur d'une manière innovante afin de proposer une offre qui réponde à un véritable besoin des clients en se démarquant des autres.

Les produits de BPI France

Le financement d'une reprise d'entreprise est une opération délicate. C'est dans ce contexte que BPI (avec l'aide de la région Rhône-Alpes) propose des produits qui facilitent grandement l'accès au crédit bancaire.

Tout d'abord, iDéclic Transmission, facilite au repreneur l'accès aux concours bancaires pour toute entreprise implantée en Rhône-Alpes, correspondant à la définition communautaire de la PME. Ce produit apporte une garantie qui peut couvrir jusqu'à 70% du montant des concours bancaires accordés. Le montant maximal de concours bancaires garantis par entreprise ou groupe d'entreprise, s'élève à 400 000 euros. Ensuite, le Contrat de Développement Transmission est un prêt destiné à améliorer les ressources financières du repreneur d'une PME, en complément de l'apport bancaire. Il finance l'acquisition de fonds de commerce, de titres de sociétés, les frais d'acquisition, le renforcement du besoin en fonds de roulement, le remboursement de comptes courants. Il est compris entre 40 000 € et 400 000 € et représente au maximum 40 % de l'ensemble des prêts mis en œuvre pour le projet de transmission. Le différé de remboursement de 2 ans permet de diminuer la charge de remboursement de la dette d'acquisition sur les deux premières années qui suivent la transmission, période la plus sensible.

Contact : Olivier Loridon - o.loridon@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 95 92 82

peugeot.fr
TW-080-XH
TX-080-WH
NOUVELLE PEUGEOT 508
LA ROUTE EST SON TERRITOIRE
BETC Automobiles PEUGEOT 552 144 503 RCS Paris.
ORIGINE FRANCE GARANTIE
BVCert. 6033203
NOUVEAUX MOTEURS BlueHDi
NAVIGATION AVEC ÉCRAN TACTILE*
TECHNOLOGIE FULL LED*
PEUGEOT RECOMMANDE TOTAL
Consommations mixtes 508 et 508 SW (en L/100 km) : de 4 à 5,8. Émissions de CO_2 508 et 508 SW (en g/km) : de 104 à 144.

BLUE HDi

Découvrez les nouveaux moteurs 2,0L BlueHDi 150 BVM6 et 2,0L BlueHDi 180 EAT6 qui éliminent jusqu'à 90% des oxydes d'azote grâce au système SCR (Selective Catalytic Reduction) et répondent déjà à la future norme EURO 6. Couplés au Stop & Start, ils permettent de réduire votre consommation de carburant (par rapport aux motorisations EURO 5) et de gagner en agrément de conduite. Nouvelle 508 est également disponible en versions HYbrid4 et RXH. *Selon version.

NOUVELLE PEUGEOT 508

MOTION & EMOTION

PEUGEOT

Pénibilité au travail : tous concernés !

Dans les débats qui se sont tenus à l'occasion de la réforme des retraites, la question de l'inégalité face à la pénibilité de l'emploi s'est posée. La loi de janvier 2014 a complété sur ce sujet celle de 2010 en précisant les modalités de prise en compte des disparités des environnements de travail et les éléments de compensation.

Les décrets du 10 octobre 2014 rendant opérationnelle la loi de 2014 dès le 1er janvier 2015, Gilles Sospedra, Technicien conseil à la Direction de la Prévention des Risques Professionnels de la CARSAT, revient sur son contenu. ***"C'est la réforme des retraites conçue en 2010 qui est à l'origine de ces changements", explique t-il. "Le principe est de compenser la pénibilité du travail à laquelle les salariés ont été exposés"***.

Extrait de la publication CARSAT "démarche de la prévention de la pénibilité"

Dix facteurs de risques ont été retenus par les partenaires sociaux : les manutentions manuelles, les postures contraignantes, les vibrations, le bruit, les températures extrêmes, les agents chimiques, les activités en milieu hyperbare, le travail de nuit, le travail en équipes successives et le travail répétitif.

La pénibilité compensée

Les entreprises ont donc trois obligations : réaliser un diagnostic, assurer la traçabilité des expositions, prévenir la pénibilité des situations de travail.

La loi de janvier 2014 (qui complète celle de 2010) instaure un compte personnel pénibilité et des seuils pour chacun des facteurs. "Chaque salarié exposé à au moins un de ces facteurs peut cumuler des points en fonction de ses conditions de travail, lui donnant droit à de la formation, du temps partiel ou une retraite anticipée" complète Gilles Sospedra.

Les décrets d'octobre précisent que quatre facteurs de risques seront à prendre en compte à partir du 1er janvier 2015 : *l'activité en milieu hyperbare, le travail de nuit, le travail en équipes successives alternantes et le travail répétitif.* Les six autres facteurs le seront à compter du 1er janvier 2016. Pour aider les employeurs et les salariés dans cette nouvelle législation complexe, la CARSAT propose depuis le 3 novembre, un espace dédié consultable sur ***www.preventionpenebilite.fr***. Pour compléter le dispositif, une plateforme téléphonique (au 3682) répond à toutes les questions.

Forcément, ces changements impliquent un gros travail d'évaluation de la part des entreprises. "Mais c'est aussi l'occasion pour elles de se réinterroger sur leurs organisations, leurs process ou encore les aménagements des postes afin de réduire la pénibilité" conclut Gilles Sospedra.

La 2ème édition de la Nuit de l'Orientation

Face à la diversité des métiers et à la multitude des formations, le choix de l'orientation est difficile pour les jeunes.
*C'est dans ce contexte que le **23 janvier 2015**, sur le site de CCI Formation, la CCI Nord Isère vous convie, vous les chefs d'entreprises et vos professionnels, à venir rencontrer les jeunes des collèges et lycées du territoire afin d'échanger sur vos métiers, leurs spécificités, leur contenu et leur évolution.*
Cette action permet aux jeunes de s'informer concrètement sur la réalité des métiers et des compétences nécessaires tout en les accompagnant dans la construction de leurs projets d'orientation.
Ces jeunes seront vos forces vives de demain...

NUITS DE L'ORIENTATION

Mesures en faveur de l'apprentissage

Les Assises de l'apprentissage organisées le 17 septembre ont permis de définir les mesures applicables dès cette rentrée :

- La prime de 1000 euros destinée aux entreprises pour l'embauche d'un premier apprenti sera élargie à tout apprenti supplémentaire. Elle s'appliquera aux entreprises de moins de 250 salariés. Pour les TPE (moins de 11 salariés) la prime sera donc de 1000 euros, et s'ajoutera à la prime de 1000 euros en vigueur en région Rhône-Alpes.
- Pour tous les contrats signés au 1er juillet 2014, exonération totale de charges pour les employeurs de moins de 11 salariés. Exonération partielle pour les employeurs de plus de 11 salariés.
- Aide de la région Rhône-Alpes :
  - Aide générale pour les entreprises de moins de 11 salariés uniquement : 1000 euros par année de contrat quel que soit le niveau de formation.
  - Bonification pour tout employeur du secteur privé n'ayant aucun salarié autre que l'apprenti : 450 euros par contrat.
  - Bonification de soutien à la formation du maître d'apprentissage. Pour la formation d'un jeune préparant un diplôme de niveau V (CAP) : 650 euros par contrat. Pour la formation d'un jeune préparant un diplôme de niveau IV (BAC, BP) : 350 euros par contrat.
- Crédit d'impôt : 1600 euros. A partir du 1er janvier 2014, le bénéfice du crédit d'impôt apprentissage est limité à la première année du cycle de formation et aux seuls apprentis préparant un diplôme inférieur ou égal à Bac +2.

Contact : Lysiane François - l.francois@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 31 44 19

BK SYSTEMES Supply Chain Solutions

Pour gérer vos flux logistiques, une solution locale et performante existe !

Aujourd'hui on ne parle plus d'entrepôt mais d'usine logistique. Pour gérer les flux physiques et les stocks, il faut donc un système d'information performant et complet. C'est ce que propose le logiciel Speed WMS développé par BK Systèmes. Cet éditeur local de logiciel de gestion d'entrepôt est reconnu, y compris à l'international, dans son domaine d'expertise.

BK Systèmes est un éditeur majeur dans le monde du logiciel de gestion d'entrepôts. Basée à La Verpillière, à deux pas de la zone logistique de Saint-Quentin-Fallavier, l'entreprise installe son logiciel dans le monde entier. « Nous avons des clients nationaux et internationaux et, paradoxalement, assez peu de clients locaux, observe François Biesbrouck, qui a fondé BK Systèmes en 1998. Les opérateurs du territoire vont souvent chercher des solutions bien loin alors que nous sommes tout proches ! »

Fluidité et simplicité

« La logistique est devenue très complexe à gérer si on veut être productif et rentable dans un environnement très mouvant, notamment avec l'émergence d'internet. J'ai toujours voulu proposer une solution à forte valeur ajoutée à mes clients, un système d'information à la fois puissant, mais simple et ergonomique, explique François Biesbrouck. Speed WMS permet, par exemple, aux prestataires de service en logistique de traiter efficacement les flux de leurs clients et donc d'être performants et compétitifs. »

Le logiciel optimise toutes les phases opérationnelles, réception, stockage, rangement, préparation de commandes, expédition et offre une traçabilité totale sur tous flux internes de l'entrepôt. Il améliore très sensiblement la qualité de service et permet de mieux approcher les problématiques de saisonnalité. Speed WMS est rapide à mettre en œuvre, simple d'utilisation et évolutif. « Dans les appels d'offres nationaux, Speed WMS sort souvent numéro 1 sur l'ergonomie, la simplicité et la performance », confie le dirigeant, qui promet un retour sur investissement rapide. Souvent moins de six mois !

BK Systèmes est un acteur économique local

- une société indépendante
- 20 personnes
- localisée à La Verpillière (siège), agence à Lille, filiale au Maroc
- création en 1998, CA 2 M€
- + de 250 sites installés : France, Angleterre, Italie, Suisse, Belgique, Maroc, Afrique (15 pays), République Tchèque, États Unis, Amérique du sud, Panama, Mexique.

Localement, ils font confiance à BK Systèmes

- **Prestataires et transporteurs :** Yusen Logistics, Dimotrans, Daher, Transports Charvin, LDPI, Transports Malherbe, SDV, Transport Bert, Le groupe Astre, Astr'in, Clasquin
- **Industrie et GD :** Teamtex, Orapi, Samada.

Et vous ?

Speed WMS est disponible en plusieurs langues

Français, Anglais, Allemand, Italien, Espagnol, Portugais

BK Systèmes
Impasse des Granges
38290 La Verpillière
Tel : 04 74 95 75 00

www.bksystemes.fr

Mise en page : www.kpractrain.fr

Envie de Vienne
Envies de Noël

Ce sera la 4ème édition du marché de Noël organisé par "Envie de Vienne", l'union commerciale locale. Une vitrine temporaire et lumineuse pour 30 exposants qui offrent un beau cadeau à leurs visiteurs : la qualité.

Cette année, le marché de Noël se déroulera du 11 au 14 décembre, se greffant sur l'ouverture dominicale de la plupart des commerçants de la ville. "L'an dernier, le marché de Noël avait duré 10 jours, la fréquentation n'avait pas été à la hauteur de l'événement, raconte Catherine Godon-Dalbègue, co-présidente de l'association "Envie de Vienne". Nous avons pris l'initiative de rebondir pour proposer une manifestation mieux calibrée pour les commerçants comme pour le public". En revanche, le lieu reste identique, sur la jolie place Saint-Paul, au pied de la cathédrale.

©Vertat

Une union très dynamique

Pendant 4 jours, les chalets en bois et de petits chapiteaux (pour 2, 3 ou 4 exposants), chaleureux et finement décorés, vont accueillir une clientèle venue faire ses emplettes de Noël. **"Nous avons misé sur une offre de qualité, pour un marché au parfum d'authenticité"**, poursuit la co-présidente. Des produits à base d'escargots, de foie gras ou de marrons, des huîtres, du nougat... mais aussi de l'artisanat avec de la poterie ou de la porcelaine. La gastronomie et le bon goût seront à l'honneur, avec une large gamme de prix pour proposer toute une palette de cadeaux.

Côté logistique, "Envie de Vienne" peut compter sur l'aide des collectivités locales, Vienn'Agglo et la ville de Vienne pour les opérations de montage, démontage ainsi que pour l'assistance technique. L'événement se prépare depuis des mois, reste à le communiquer auprès de tous les publics et à soigner la signalétique pour bien orienter les visiteurs !", insiste Catherine Godon-Dalbègue.

Avec 160 adhérents, l'union commerciale viennoise affiche une bonne représentativité du commerce et de l'artisanat local. "Nous avons également des banques et des grandes surfaces comme membres, note la co-présidente de l'association. Nous multiplions les opérations pour afficher la vitalité de nos acteurs locaux et de proximité. Nous espérons ainsi attirer du monde en ville, pour retrouver le plaisir de faire les boutiques et montrer les talents de nos artisans". Pour les soutenir, rendez-vous place Saint-Paul.

La Fédé

La Fédération des Groupements Commerciaux du Nord Isère vient d'élire un nouveau Président et un nouveau bureau.

- *Président : Christophe Carron*
- *Vice-président Relations avec les adhérents : Pierre Varesio*
- *Vice-président Relations avec les institutions : Pierre Pollard*
- *Vice-présidente Animations et actions collectives : Julie Seigle-Vatte*
- *Vice-président Partenariat : Paul Lavie*
- *Vice-président Communication/relations extérieures : Jacques Gerbault*
- *Trésorière : Florence Chaudet*
- *Trésorière adjointe : Cécile Alexanian*
- *Secrétaire : Catherine Godon-Dalbègue*
- *Secrétaire adjointe en charge des Artisans et des Non-sédentaires : Florence Delattre*
- *Personne qualifiée déléguée à la coordination des différentes formes de commerce : Fabienne Hugues.*

Edition réussie pour le salon Savoirs et Saveurs !

Le 4 et 5 octobre dernier, Au Toit Malain, spécialiste de la charpente, couverture et zinguerie en Nord Isère, a participé à la deuxième édition du salon Savoirs et Saveurs à Montalieu. Retour d'expérience avec Stéphane Chausson, son dirigeant.

Le salon Savoirs et Saveurs a été un des temps forts de l'opération "Mon achat crée mon emploi", menée par la CCI Nord Isère depuis maintenant deux ans. Cet événement local et destiné au grand public vise en effet à promouvoir les entreprises qui créent de la valeur ajoutée sur le territoire. Pour l'entreprise artisanale "Au Toit Malain", présente pour la deuxième fois, le salon a été une véritable réussite. "Nous étions regroupés dans un pôle commun aux artisans, chacun déployant ses savoir-faire. ***Le bilan est très satisfaisant pour nous, j'ai en effet rencontré, encore plus que l'an dernier, beaucoup de personnes réellement intéressées par nos prestations,*** raconte Stéphane Chausson. ***Je suis reparti avec des contacts qualifiés, j'ai déjà envoyé quelques devis, je pense que des chantiers peuvent se concrétiser***". Cette année, plus de 50 exposants (commerçant, artisans et producteur) avaient répondu présents. Rendez-vous, en 2016, pour la 3ème édition.

Contact : Fabien-Gil Dei Ciechi - fg.deiciechi@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 31 88 56

"Mon achat crée mon emploi"
pour l'économie et la consommation citoyenne

Cette période de l'année est propice à la consommation… Tous les commerçants l'espèrent, malgré les messages aux tonalités parfois pessimistes de l'actualité économique…

Cette année aura ainsi été celle d'une démarche initiée et portée par la CCI Nord Isère pour démontrer, par la voix des entreprises et des consommateurs, mais aussi des industriels, que le cercle vertueux de la consommation peut entraîner (au-delà des achats de produits dans les commerces) des commandes auprès de fournisseurs, des développements de produits par les entreprises du monde industriel et des actions de dynamisation des territoires.

Les 26 et 27 juin derniers la CCI était présente sur le salon CCIPRO à Nantes (qui recense les bonnes pratiques innovantes de toutes les CCI de France), pour mettre en avant la démarche "mon achat crée mon emploi" qui s'adresse aux commerçants ainsi que sa version industrielle "mon entreprise crée de la valeur ajoutée". De nombreux contacts avec d'autres CCI ont été pris et ont démontré l'intérêt d'une telle démarche qui va dans le sens de la valorisation de nos territoires, nos entreprises.

La rentrée a aussi été l'occasion (du 30 septembre au 5 octobre) de réaliser une première semaine dédiée à "mon achat crée mon emploi" avec au programme : des visites d'entreprises et le salon Savoirs et Saveurs sur Montalieu-Vercieu où la CCI Nord Isère a valorisé les produits des entreprises adhérentes à la démarche au travers d'un stand.

La CCI Nord Isère travaille désormais sur les conditions de développement de cette démarche dans tout le Nord Isère et au-delà.

Contact : Eglantine Guillot - e.guillot@nord-isere.cci.fr - Tél : 06 10 88 38 36

LA LOI REND PROCHAINEMENT
OBLIGATOIRE LA MUTUELLE D'ENTREPRISE
POUR TOUS LES SALARIÉS…
ET SI NOUS EN PARLIONS DÈS AUJOURD'HUI ?
En 2016, le contrat collectif de protection santé devient obligatoire et représente un double enjeu :
une réelle avancée sociale pour vos salariés et une fiscalité avantageuse pour votre entreprise.
ADRÉA Mutuelle, spécialiste de la protection sociale des entreprises vous offre son expertise
et ses conseils personnalisés pour la complémentaire santé, la prévoyance, l'épargne et la retraite.
COMPLÉMENTAIRE SANTÉ | PRÉVOYANCE | ÉPARGNE RETRAITE
MA MUTUELLE A TOUT COMPRIS
ADREA mutuelle
GRENOBLE - LA MURE - SAINT-MARTIN-D'HÈRES - VOIRON
N°Cristal 09 69 39 70 39
conseil.entreprise@adreamutuelle.fr
Toutes nos coordonnées sur www.adrea.fr

Plan PME
Les clés pour réussir sa levée de fonds

Le financement de la croissance est une étape décisive pour les PME. Pour les aider à bien appréhender l'écosystème financier et à comprendre le processus lié à la levée de fonds, le MEDEF pilote des sessions de formation et de conseil dans le cadre du Plan PME. Décryptage.

"La croissance est l'un des enjeux majeurs pour les entreprises, en particulier pour les start-up, explique Emmanuel Bréziat, Délégué Général du MEDEF Isère. Elles savent piloter leur développement mais manquent parfois de fonds propres pour accélérer leur croissance. Il leur faut donc attirer de nouveaux capitaux". Or la communauté financière est un monde particulier, avec ses codes et ses clés d'entrée. ***"C'est là que les PME ont besoin d'un accompagnement, à la fois pour décrypter le système financier, bâtir une stratégie liée à une levée de fonds et accéder aux différentes sources de financement"***, renchérit Stéphane Flex, Délégué Régional Economie du MEDEF. Grâce au dispositif "levée de fonds" du Plan PME, piloté par le MEDEF, il est proposé aux entreprises de s'inscrire dans un cycle qui leur permettra de bien se préparer à une telle opération.

Un accélérateur

Soutenu financièrement par la Région Rhône-Alpes (qui prend en charge 70% du prix total du programme), le dispositif "levée de fonds" alterne journées collectives et conseils individuels. Il totalise 14 demi-journées d'accompagnement, sur une période de 3 mois environ. "Cette année, trois sessions ont été mises en place, explique Stéphane Flex. Chacune réunit une dizaine d'entreprise, ce qui est bien calibré pour favoriser les échanges tout en s'intéressant à chaque cas particulier".

Retenus à la suite d'une consultation, 4 cabinets de conseil experts de la levée de fonds sont chargés de l'accompagnement individuel. Puis, en clôture de l'action, les entreprises sont mises en situation lors d'un speed-meeting face à de vrais investisseurs. "Cela a uniquement valeur d'exercice, mais le test est très instructif pour les dirigeants et peut déboucher sur des contacts concrets, observe Emmanuel Bréziat. En tout cas, les entreprises ayant suivi cette formation sont "labellisées" pour aller se présenter devant la communauté financière".

Tourné vers l'efficacité, ce programme renforce la connaissance des entreprises en matière d'ingénierie financière et débouchera sans doute sur des concrétisations. Les premières entreprises participantes sont souvent des start-up, désireuses de booster leur croissance. Expérimental en 2014, ce programme sera davantage déployé en 2015. Il est donc encore temps de s'y intéresser !

La démarche Alizé® Nord Isère

Vous avez un projet de développement et vous désirez donner une nouvelle dimension à votre entreprise : accroissement des capacités de production, ou services, développement de nouveaux produits, positionnement sur de nouveaux marchés, adaptation des outils de gestion, adaptation aux mutations de votre activité... et vous avez à terme des projets de recrutements.
La démarche Alizé® Nord Isère (Action Locale Inter-entreprises en Zone d'Emploi), peut vous faire bénéficier d'appui en compétence de la part des grandes entreprises et collectivités territoriales.
A noter : Valérie Dab succède à David-Anthony Delavoet, au poste de Déléguée Régionale Sud-Est de Saint-Gobain Développement, et ainsi à la Présidence de la démarche.

Finance PME

Comment mieux maîtriser votre gestion pour améliorer vos résultats ! Ou comment :

- Intégrer la gestion financière dans vos décisions stratégiques et choix de gestion opérationnelle,
- Maîtriser les points clés de la gestion économique et financière de votre entreprise,
- Intégrer la gestion financière dans vos décisions stratégiques et vos choix de gestion opérationnelle,
- Mieux communiquer et négocier avec les différents partenaires bancaires et investisseurs,
- Déployer un plan d'actions visant à améliorer la gestion de votre entreprise.

Bénéficier de conseils d'experts pour renforcer la performance de votre entreprise et doper votre croissance à travers le programme Finance PME, qui se déroule sur 4 mois en 2 phases :

- Pour un apprentissage progressif : démystification des états et mécanismes financiers, trésorerie (formation, contraintes, négociation), préparation d'un tableau de bord simple et efficace.
- Appui-terrain dans l'entreprise : diagnostic approfondi de la situation en matière de gestion, identification des axes de progression à court, moyen et long terme, mise en place d'un tableau de bord individualisé, assistance à la recherche de solutions, élaboration d'un plan d'action.

Contact : Sandrine Buathier - s.buathier@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 95 24 22

Isotex lève le voile

Isotex est une entreprise nord-isé-roise qui conçoit, fabrique et pose des éléments de protection de la maison : stores, fenêtres, portail, garage... S'appuyant sur une progression régulière du chiffre d'affaires Jean-Paul Martin, le gérant, a initié un plan ambitieux pour stimuler le développement commercial de l'entreprise. Après seulement un an, il enregistre déjà une progression du CA de 20 %, à effectif constant.

Une approche stratégique

"***C'est en constatant une certaine inertie commerciale que nous avons décidé d'engager une démarche plus offensive***", explique Jean-Paul Martin. L'entreprise, installée depuis 1988, a su en effet développer au cours des années une gamme de produits lui assurant une croissance régulière et générant majoritairement des contacts entrant. Cependant, tous les potentiels ne semblaient pas exploités et il restait des parts de marché à conquérir. "Nous avons tout d'abord établi un diagnostic de la situation", poursuit le gérant. Une analyse financière, technique et commerciale a été menée en interne, enrichie par une étude concurrentielle et une évaluation des forces et faiblesses de l'entreprise. Le bilan encourageant de ce diagnostic a permis d'envisager un développement sans risque majeur, et donc de définir une stratégie commerciale qui s'est notamment traduite par l'élargissement de la zone de chalandise, via l'ouverture d'une agence aux Abrets.

Toute l'entreprise s'implique

La direction d'Isotex a su associer très tôt les 15 salariés. "Chacun était potentiellement impacté par le projet", observe Jean-Paul Martin. De l'accueil à l'atelier, des installateurs à l'administration des ventes, tous ont pu s'approprier la stratégie. Bien évidemment, un gros travail a été engagé pour optimiser la force de vente. Tous les points-clés ont été revus. D'abord la définition et l'adoption de bonnes pratiques, par exemple le rappel des anciens clients pour s'assurer de la satisfaction et détecter d'éventuels nouveaux projets. Ensuite la recherche, via des données INSEE, des gisements de croissance pour identifier les zones où Isotex n'était pas assez performante. Mais aussi la mise en place de tableaux de bord pour piloter efficacement l'activité, tout comme la systématisation d'actions de prospection.

Ainsi, avec méthode et pragmatisme, l'entreprise a su aligner ses atouts sur les opportunités du marché. L'ouverture de l'agence des Abrets début 2014 est un vrai succès qui en appelle d'autres. "Le Nord-Isère est vaste et nous y avons déjà détecté des potentiels !" prédit Jean-Paul Martin.

Accéder et réussir sur les marchés publics, une opportunité pour les petites entreprises !

Le montant de la commande publique en France était de 75 milliards d'euros en 2012. 32% des marchés publics sont attribués aux PME alors qu'elles représentent 90% des entreprises privées. Même si la part des PME est déjà significative, les marchés publics constituent un enjeu considérable et un levier de croissance pour les petites entreprises.

Forte de ce constat, la CCI Nord Isère propose un service d'information et d'accompagnement aux entreprises souhaitant se développer sur ce type de marchés.

- *Où trouver les offres ?*
- *Comment répondre à une consultation ?*
- *Comment présenter une offre pertinente ?*

Collectif d'entreprises sur le salon Industrie

Du 7 au 10 avril 2015 à Lyon Eurexpo, exposez vos savoir-faire sur un salon français leader, lieu de rendez-vous de toutes les industries innovantes.

850 exposants répartis en 10 secteurs (machine-outil, soudage, outillage, sous-traitance...), 20 000 visiteurs attendus. Fort de son expérience sur les précédentes éditions, la CCI Nord Isère organise une participation collective dans le hall dédié à la sous-traitance dans les domaines d'activité suivants : industrie mécanique, métaux, plastiques et composites, traitement de surfaces et électronique.
Les avantages d'avoir un stand au sein de l'espace collectif : une meilleure visibilité, un coût attractif, d'avantage de confort et de convivialité, un soutien logistique avant et pendant tout le salon.

Contact : Anne-Laure Meunier - al.meunier@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 31 88 50

Groupe Martinet, le gaspillage alimentaire, c'est son affaire

Lutter contre le gaspillage alimentaire, c'est produire intelligemment. Un intérêt bien compris par l'entreprise Martinet, qui multiplie les démarches et les actions d'un bout à l'autre de son process industriel.

Le pacte national de lutte contre le gaspillage alimentaire vise à diminuer par deux le gaspillage dans notre pays d'ici à 2025. Un objectif ambitieux auxquels les industriels de l'agro-alimentaire s'associent. ***"Nous le faisons depuis des années, observe Christine Renard, Directrice du Développement Durable de l'entreprise Martinet. Réduire au maximum les déchets alimentaires de nos usines et valoriser au mieux les produits, tels sont les objectifs globaux du groupe"***. Des objectifs qui se déclinent à travers une série d'actions tout au long du process industriel.

A la sortie des champs

L'entreprise Martinet fabrique des salades prêtes à consommer, de la charcuterie et de la pâtisserie salée sur 6 sites industriels. En amont de la production, elle est très vigilante à la qualité des matières premières. "Nous travaillons avec les agriculteurs pour le respect du cahier des charges, par exemple avoir des tomates au bon calibre pour les passer toutes en production, détaille Christine Renard. Autre exemple, une récolte à la date optimale pour avoir la teneur en eau idéale des carottes". L'idée est de faire rentrer les légumes au bon stade de maturité pour une exploitation optimisée. Cela vaut aussi pour les approvisionnements. "Nous achetons les bonnes quantités dans les conditionnements ajustés au besoin pour limiter les pertes.

Sur les lignes de fabrication

Ensuite, la "chasse au gaspi" se réalise sur les chaînes de production. Les process sur les lignes sont optimisés pour réduire les pertes, et cela passe par des dispositifs simples (bien vider les chariots de produits, revoir les convoyeurs pour limiter les jonctions entre les lignes et donc les risques de chutes de matières...) ainsi que par la formation des opérateurs et managers.

Toutes ces actions s'inscrivent dans une démarche d'amélioration continue. ***"Un indicateur déchets (les chiffres prévisionnels / les chiffres réels) permet de se situer et de motiver les équipes en interne"***, précise Christine Renard. Quant aux épluchures, elles partent en alimentation animale (bovine), compostage ou encore en traitement de méthanisation, "en dernier recours, car l'idée est plutôt de valoriser ces en-cours".

Les chiffres attestent des efforts fournis. En 2014, la part de déchets par rapport aux sous-produits est passée de 137 kilos par tonne de produit fini à 133 en 2013, soit une diminution de 3,4 % et 600 tonnes de déchets économisées sur les huit premiers mois de l'année ! Autre indicateur, celui de la consommation d'eau, un poste important pour une industrie agro-alimentaire. Grâce à un ensemble de mesures, la consommation d'eau est passée de 4,09 l/kg à 3,89 l/kg soit une économie totale de 4 500 m^3.

Valoriser les produits finis

Une partie des produits n'est pas libérée pour la commercialisation, mais là aussi l'entreprise cherche à les valoriser. ***"On les revend à des destockeurs ou on les donne aux banques alimentaires, commente Christine Renard. Sur 2013, cette filière a concerné 87 tonnes, soit 47% des "invendus"".***

Dernier pan de la politique anti-gaspi de l'industriel ; une nouvelle gamme de barquettes sécables de 4 * 120 grammes : les Portionnables.

Martinet répond ainsi à l'un des axes du plan national : adapter les formats aux besoins des consommateurs pour éviter les gaspillages.

Contact : Aurélien Huot-Marchand - a.huot-marchand@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 95 08 31

Gaspillage alimentaire
quand restauration rime avec conviction

Philippe Girardon, gérant du Domaine de Clairefontaine (Chonas l'Amballan), est un chef étoilé passionné par son métier, mais aussi préoccupé par le gaspillage alimentaire. Chaque jour, de la source à l'assiette, les déchets sont maîtrisés.

Fondé en 1982, le domaine de Clairefontaine rassemble deux hôtels (37 chambres), un restaurant gastronomique (1 étoile au Guide Michelin® depuis 1993) et un bistrot chic, le Cottage, pour un total d'environ 45 000 couverts par an.

© FREDDURANTET

Dans le somptueux parc de 3 hectares se trouvent des bassins frétillants de poissons et une volière peuplée d'oiseaux ainsi que des poules pondeuses. "C'est un cercle vertueux puisque les animaux qui servent pour la cuisine sont également nourris par les déchets alimentaires", explique Philippe Girardon. Exemple, les gésiers et foies des volailles sont utilisés en cuisine mais les autres abats sont mixés pour servir d'alimentation animale, de même que les carapaces des homards qui sont broyés et mélangés au pain sec de la veille.

Rien ne se perd

Meilleur Ouvrier de France 1997, il a grandi dans cette maison de famille et a été élevé avec cette conscience environnementale. "***Un bon cuisinier ne jette rien***", a coutume de dire le Chef, et il pousse cette logique jusqu'au bout. Quand on sait que le Domaine génère 70 tonnes par an de déchets alimentaires, on mesure l'impact de cette politique ! Un compost permet de nourrir les sols pour le verger, les rosiers, la framboiseraie, tandis que l'eau de pluie est récupérée pour l'arrosage.

Le Domaine effectue pas moins de 15 tris sélectifs, tout est recyclé y compris les piles (2500 par an !), le liège, les bougies... Philippe Girardon a aussi beaucoup travaillé avec ses fournisseurs pour limiter les emballages, remplaçant les cartons par des cagettes plastiques qui, lavées, peuvent resservir. "On arrive à changer les habitudes et à convaincre, de même qu'en interne, je bataille avec les apprentis pour leur inculquer ces pratiques". Même si la démarche est très poussée, il continue de chercher des voies de progrès notamment grâce au programme Optim'déchets soutenu par l'ADEME et la CCI Nord Isère.

"Notre courbe de volumes de déchets croît moins vite que celle des clients, j'en suis très fier", confie le chef. "J'en suis à mon 28ème voyage en Islande, un pays où, dans les écoles de cuisine, la note des élèves tient compte du résultat culinaire mais aussi de la consommation énergétique et du contenu des poubelles ! A méditer..."

Un Pacte national

En France, plus de 7 millions de tonnes de déchets alimentaires sont jetés tout au long de la chaîne alimentaire. Pour mobiliser l'ensemble des acteurs, l'Etat, dans le cadre du Pacte national de lutte contre le gaspillage alimentaire, a pris onze engagements parmi lesquels : une journée nationale liée au gaspillage alimentaire, la création d'outils de communication et d'un site dédié : www.gaspillagealimentaire.fr. A été également créée une cartographie interactive des associations d'aide alimentaire en Rhône-Alpes : ***http://aidealimentairepna-cartographie.pro/***

Réglementation concernant les bio-déchets

Depuis le 1er janvier 2012, le législateur a introduit la notion de bio-déchet et notamment l'obligation pour les producteurs ou détenteurs de mettre en place un tri et une valorisation de ces déchets (alimentation animale, compostage, méthanisation…) au-delà d'un seuil de production annuelle.

A partir du 1er janvier 2015, les producteurs ou détenteurs de plus de 20 tonnes/an de bio-déchets devront séparer ces déchets afin de les valoriser. A partir du 1er janvier 2016, le seuil sera de 10 tonnes/an (soit environ 27 kg/jour ou au moins 150 couverts/jour).

Le bio-déchet est un résidu composé de matières organiques (végétales, animales...) pouvant être dégradées par les micro-organismes :

- tout déchet non dangereux biodégradable de jardin ou de parc,
- tout déchet non dangereux alimentaire ou de cuisine issu notamment des ménages, des restaurants, des traiteurs ou des magasins de vente au détail,
- ainsi que tout déchet comparable provenant des établissements de production ou de transformation de denrées alimentaires.

Sont concernées par cette réglementation, les entreprises agro-alimentaires de production et de transformation, les distributeurs alimentaires, la restauration collective, la restauration traditionnelle.

Contact : Julien Ravello - j.ravello@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 95 71 77

Minimax et SES Europe affichent leur expertise au Maroc

Accueillie par la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc, une délégation d'entreprises nord-iséroises a passé 2 jours au Maroc tout début octobre. Une mission collective renforcée par des rendez-vous individuels et ciblés.

C'était une première pour la société SES-Europe. Cette filiale européenne d'un groupe canadien, SESTECH, cherchait surtout à se faire connaître au Maroc. "Nous voulions rencontrer l'Office National de l'Electricité et de l'Eau potable marocain et l'Office National des Chemins de Fer marocain, qui sont deux grands opérateurs publics, explique Sébastien Journet, co-gérant de SES-Europe. Des contacts de haut niveau, donc !"
SES –Europe est un bureau d'études et éditeur de logiciels spécialisés dans le dimensionnement de réseaux de terre, l'analyse des interférences électromagnétiques et de la protection contre les effets de la foudre.
L'avantage de cette mission export, c'est que tous les rendez-vous sont préparés très en amont. Les entreprises expriment leurs demandes puis des contacts qualifiés sont pris afin qu'une fois sur place, chacune d'entre elles ait un programme individuel tout prêt. "C'est l'intérêt de participer à ce type de mission, renchérit Pascal Bichet, DG de la société Minimax France. ***Nous étions déjà allés au Maroc et en Tunisie, mais seuls. En l'occurrence, j'ai obtenu 10 rendez-vous en 2 jours. La mission a donc été très productive !***"
Minimax est un concepteur et installateur de systèmes de protection incendie. "J'ai été

perçu comme un expert. J'ai rencontré de grands donneurs d'ordre publics ainsi que des groupes français implantés au Maroc, auprès de qui nous sommes maintenant identifiés, poursuit Pascal Bichet. Ils ont des attentes, à nous de jouer maintenant".

Revenir

Tous les participants de la mission s'accordent à dire qu'ils n'ont pas perdu leur temps. "J'ai gagné un temps précieux en étant mis en contact directement avec les bons interlocuteurs", note Pascal Bichet. De son côté, Sébastien Journet a apprécié l'encadrement et l'organisation bien rodée par la CCI et ses partenaires. "Nous avons également rencontré des sociétés privées, ils nous faudra exploiter ces contacts, peut-être en organisant un séminaire technique qui nous permettra de présenter nos solutions". Pascal Bichet nourrit de solides espoirs. "Le Maroc est un pays dans lequel il y a des investissements, note le dirigeant. En ciblant bien les contacts potentiels et en montrant son expertise, on peut faire du business". Il y compte bien, projetant d'envoyer ses techniciens après être allé lui-même poser les premiers jalons.

Missions Collectives Régionales 2015

Un bon moyen d'initier et/ou de poursuivre votre développement à l'international : participer à une mission collective régionale vous permettra de conjuguer rendez-vous individuels qualifiés et mise en réseau avec les acteurs économiques et institutionnels du pays cible. En 2015, notez, une rencontre d'affaires France-Emirats Arabes Unis à Dubaï du 13 au 15 avril, la prochaine convention d'affaires internationales Futurallia du 17 au 19 juin à Bucarest en Roumanie, une mission collective au Canada ou en Côte-d'Ivoire mi-octobre, ainsi qu'un Forum de partenariat France/Tunisie du 16 au 19 novembre. Une mission collective au Maroc est également en cours de programmation. Enfin, n'oubliez pas les opportunités qui vous seront offertes lors de l'Exposition Universelle à Milan du 1er mai au 31 octobre.

Réglementation

Guinée Conakry : contrôle avant embarquement/augmentation du seuil

L'inspection s'appliquera désormais aux envois d'une valeur FOB égale ou supérieure à 3 500 USD. Comme avant, sont exemptés de ces contrôles les produits tels que l'or, les pierres précieuses, les journaux et périodiques, les armes, les échantillons commerciaux... Les conteneurs complets doivent toujours être scellés. Introduction également d'un contrôle des normes complémentaire ou alternatif.
Source : Bureau Véritas

Bahreïn : Carnet ATA

Dans le cadre de ses accords internationaux, le Bahreïn est devenu un Etat membre de la Convention douanière relative au carnet ATA pour l'admission temporaire de marchandises (Convention ATA). Le carnet ATA est donc accepté à Bahreïn depuis le 1er juin 2014.

Russie : Carnet ATA

La douane russe a réactualisé la liste des bureaux de douane habilités à effectuer la procédure d'admission temporaire à l'aide du carnet ATA.
Source : Journal Officiel Russe

Contact : Angélique Contamin - a.contamin@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 95 24 23

ERMAC et SI PME
Un accompagnement gagnant !

Depuis 18 mois, l'entreprise ERMAC, spécialiste dans les domaines du traitement et de la préparation des matériaux, s'attaque à la refonte de son système d'information. Accompagnée par la Région, avec le dispositif PLAN PME, cette initiative se concrétise et promet d'être un facteur de performance.

Concevoir et mettre en œuvre un système d'information complet et accessible à l'ensemble des services de l'entreprise, afin d'assurer la traçabilité d'un projet ; tels sont les objectifs du programme SI PME déployé aujourd'hui chez Ermac. "Jusqu'alors, nous avions un logiciel principalement orienté sur la gestion (facturation, comptabilité et gestion des stocks), explique Vincent Sola, Directeur Administratif et Financier et pilote de la démarche. Or, nous avions besoin d'un système plus complet et partagé par tous les contributeurs".

Un gain de temps et d'argent

L'émission des plans, les commandes d'achats, la réception des pièces, la possibilité de diffuser des instructions ou des ajustements sont des renseignements essentiels dans le suivi d'une production, afin d'être capable de renseigner le client sur l'avancée de sa commande et se montrer réactif. ***"La centralisation d'un système d'information s'est avérée nécessaire pour que chacun puisse accéder à l'information en temps réel. Cela a également permis de connaître en temps et en heure le processus***

global de commande, chacun pouvant ainsi apporter sa contribution et de la valeur ajoutée", poursuit Vincent Sola. Grâce au programme, Ermac a pu ainsi se lancer dans la refonte de son système d'information.

Soutenu financièrement par la Région (qui prend en charge 65% du prix total du programme), ce dispositif, piloté par la CCI Nord Isère, comprend un accompagnement par un consultant et des formations. "Nous bénéficions de 16 demi-journées d'intervention et c'est indispensable ! note Vincent Sola. Seul, je n'aurais pas eu le temps, ni la méthodologie pour conduire ce changement. La formation que j'ai suivie sur la conduite de projet m'a aussi beaucoup apporté professionnellement et aidé à le mettre en œuvre en interne, car tous les services sont impactés". Aujourd'hui, Ermac va passer commande du nouveau logiciel, le prestataire ayant été choisi.

Enfin, SI PME permet de mettre en place des objectifs chiffrés comme celui de réduire le temps de réalisation des devis. Dans ce type de projet, le retour sur investissement est aussi au cœur des préoccupations.

25 ans du RDT Rhône-Alpes

La mission d'accompagnement à l'innovation de la CCI Nord Isère s'appuie sur le Réseau de Développement Technologique (RDT). Coordonné par l'ARDI, financé par les CCI et la Région Rhône-Alpes, le RDT fédère les principaux acteurs et financeurs impliqués dans l'innovation. Il permet de trouver les bonnes compétences, de profiter d'un regard neutre ou encore de bénéficier d'aides financières. Le 13 novembre, le RDT fêtait ses 25 ans. À cette occasion, la société Ardes et la CCI Nord Isère ont été récompensés pour leur travail commun. Ardes a pu mener à bien le développement de son nouveau pistolet de vaccination intégrant de nombreuses innovations et faisant l'objet de dépôts de brevet.

Les étapes du projet ERP

L'installation d'un progiciel de gestion intégré (PGI/ERP) est un changement majeur dans son entreprise très souvent sous-estimée en TPE-PME.

La mise en œuvre d'ERP est un processus très complexe qui prend beaucoup de temps, et coûte une somme d'argent importante. L'erreur courante consiste à sous-estimer le temps et les coûts prévus pour déployer un nouveau système. Voici quelques points essentiels à retenir :

- Identifier ses besoins et définir ses objectifs constituent la première étape d'un projet ERP pour ainsi alimenter un cahier des charges précis,
- Les référents en entreprise suivent le projet et en font la promotion interne,
- La durée et le coût de déploiement d'un ERP varie selon vos besoins et le nombre d'utilisateur,
- La formation des utilisateurs et une période d'adaptation sont nécessaires pour ce changement informatique majeur.

La CCI Nord Isère pilote le programme SI PME subventionné par la Région Rhône-Alpes. Il permet d'être accompagné par des conseils experts dans l'analyse du système informatique existant, la rédaction du cahier des charges, la recherche et la sélection du ou des prestataires adéquats et la mise en œuvre ou l'optimisation de la solution logicielle ou matérielle retenue dans l'entreprise et auprès des équipes. Exemples de projets accompagnés : ERP, CRM, GPAO, gestion commerciale, e-commerce...

Contact : Mohamed Hassen - m.hassen@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 31 44 24

Les jeunes en entreprise : un véritable atout !

L'embauche des jeunes en entreprise peut faire l'objet de scepticisme néanmoins elle peut se révéler très avantageuse pour les entreprises. En effet pour la majorité d'entre eux il s'agit souvent d'une première expérience dans le monde du travail, ce qui ce relève être intéressant et motivant.

Les jeunes et l'international

La CCI Nord Isère forme depuis 4 ans des jeunes au sein de son Ecole de Gestion et de Commerce au travers d'un Bachelor (Bac+3) tourné vers l'international et les langues étrangères. En effet durant leurs 3 années de formation, les étudiants acquièrent des compétences linguistiques (notamment en anglais, espagnol, allemand ou même mandarin) correspondant parfaitement au profil des entreprises tournées vers l'international. Les entreprises exigent un niveau minimum de langue comme l'anglais avec, souvent une certification du type TOIEC. Auparavant, les études étaient basées sur les compétences techniques et relationnelles, mais aujourd'hui elles demandent également un niveau linguistique éprouvé. Et c'est ce que propose l'EGC Nord Isère aux étudiants.

Les jeunes, une motivation débordante

A la fin de leurs études, les jeunes diplômés de l'EGC Nord Isère n'ont qu'une envie : travailler ! Dans un contexte professionnel tendu, ils redoublent de motivation pour trouver leur premier emploi. De plus, ils font souvent preuve d'une grande curiosité, afin d'approfondir leurs connaissances. Ils sont dotés d'une soif d'apprendre qui les pousse à se surpasser pour devenir les meilleurs et, pourquoi pas, pouvoir gravir la hiérarchie de l'entreprise. Une fois intégrés dans une entreprise, ces derniers grâce à leur enthousiasme et leurs envies vont apporter de la vivacité à la société. Ces qualités seront bénéfiques pour l'ensemble du groupe, elles pourront notamment dynamiser l'équipe en apportant une énergie supplémentaire, un regard neuf et différent, propre à leur génération. Un jeune diplômé est curieux, il voudra tout connaître du fonctionnement de l'entreprise. Il s'intéressera donc à toutes les tâches qui lui seront données.

Les jeunes allient enseignement et expérience en entreprise

Par la professionnalisation dont ils bénéficient à l'EGC Nord Isère, les étudiants ont accès à une formation diplômante. Ils ont aussi la chance de pouvoir mettre en pratique leur formation en entreprise, ce qui leur permet d'acquérir une réelle expérience et facilite leur embauche et leur insertion professionnelle. Une fois leur formation terminée, ces nouveaux professionnels ont acquis de nombreuses compétences immédiatement exploitables pour les entreprises. L'évolution de l'enseignement, des moyens de communication... permettent notamment aux jeunes de pouvoir apporter de nouvelles idées au sein de l'entreprise et pourra donc être une réelle aide à l'évolution des techniques et des pratiques de l'entreprise. La motivation et le dynamisme de la jeunesse leur permettent de relever des défis. Ils n'ont pas peur, osent se lancer, voire changer de vie du jour au lendemain. Un atout à faire valoir.

Article réalisé par les étudiants en première année de l'EGC Nord Isère, dans le cadre des cours de communication.

BACHELOR eGC ECOLES DE GESTION ET DE COMMERCE
une école
CCI NORD ISÈRE

Contact : Claudine Huboud-Peron - c.huboud-peron@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 95 22 01

L'alternance au bout du fil
chez Additif

Véritable tremplin vers l'emploi, l'alternance est un moyen efficace et pragmatique d'aborder la vie active. Côté entreprise, ce procédé peut être synonyme de valeur ajoutée. Retour d'expérience par la société Additif.

© Fotolia

Créé en 2008 et basé à Vienne, Additif se présente comme le spécialiste de la relation client. La société met à disposition de ses clients des assistantes commerciales qui se chargent de la prospection. Le téléphone et les réseaux sociaux sont leurs outils. Responsable du développement, Stéphanie Lefebvre est chargée de leur encadrement et de la prospection des clients d'Additif. Pour la seconder, elle a fait confiance à une étudiante de CCI Formation, Laura Granjard, répondant favorablement à sa demande d'alternance. "L'alternance est un enrichissement considérable pour l'étudiant, afin de développer les aptitudes pratiques. Je souhaitais y prendre part, témoigne Stéphanie Lefebvre. De plus, en tant que petite structure (12 personnes), accueillir une alternante nous a permis de renforcer le service commercial d'Additif, un plus pour notre propre prospection".

Se former par l'apprentissage

Partagée entre l'école et l'entreprise, l'alternance demande une réelle organisation. L'étudiant doit faire preuve de rigueur, et s'adapter rapidement à la culture d'entreprise. "***Laura, présente 3 semaines par mois, devait bien connaître nos métiers pour mettre en place un argumentaire de poids face à des prospects.*** Elle a fait le même métier que nos assistantes commerciales, la prise de rendez-vous et la prospection téléphonique", explique Stéphanie Lefebvre.

En entreprise, il est plus que nécessaire de développer la pratique pour concrétiser les connaissances théoriques apprises à l'école. "Vendre des services est un métier complexe, il s'apprend avec l'expérience acquise chaque jour, observe la tutrice. De plus, face à une diversité d'interlocuteurs, Laura a du développer un esprit de synthèse, impliquant une bonne écoute client, afin d'analyser leurs besoins et pouvoir y répondre avec un argumentaire personnalisé". Stéphanie Lefebvre s'est beaucoup engagée, accordant beaucoup de temps à l'alternante. Consciente que celle-ci n'allait pas la décharger réellement, elle a joué le jeu de l'alternance et voulu donner tous les acquis possibles à la jeune fille. "L'investissement est plus fort du côté de l'entreprise, mais je ne regrette pas, il est aussi de notre devoir d'entreprise d'ouvrir la porte aux jeunes, et leur regard peut aussi nous aider à avancer. La mission de tutrice m'a intéressée et je retenterai peut-être l'expérience !" Elle a d'ailleurs tenu son engagement jusqu'au bout en participant aux jurys d'examen des étudiants.

L'offre CCI

Vous souhaitez former des futurs collaborateurs performants ? Vous avez besoin de compétences dans les métiers du tertiaire : commerce, vente, marketing, secrétariat, comptabilité, management... La CCI Nord Isère, au travers de CCI Formation forme près de 200 jeunes chaque année en formation initiale (EGC Nord Isère Bac+3) et en formation en alternance (BTS Bac+2 ; Bac+3). La CCI Nord Isère renforce ses actions et vous accompagne dans le recrutement de vos futurs stagiaires, alternants et apprentis. Elle met à votre disposition tout un panel d'outils pour vous guider dans votre recherche et dans vos démarches administratives. Pour chacun de vos besoins, une équipe d'experts est à votre disposition pour vous accompagner et pour permettre aux jeunes de se professionnaliser au travers d'une collaboration "gagnant-gagnant".

Contact : Laurence Muron - l.muron@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 95 24 14

BTS Tertiaires en alternance
EGC Ecole de Commerce Bac +3

Samedi 31 janvier 2015
Villefontaine 5, rue Condorcet 9h-14h

Journée Portes Ouvertes

CCI NORD ISÈRE Formation

Contact : T. 04 74 95 24 00
www.ccinordisere.fr
Twitter : @ccinordisere

MGA SAS passe la seconde pour sa bureautique

Afin de contribuer à l'amélioration des compétences de ses équipes, l'entreprise MGA SAS, distributeur de pièces détachées pour l'automobile, a engagé récemment plusieurs actions de formation continue. L'objectif ? Développer sa performance dans les domaines linguistique et bureautique.

Basée à Saint-Quentin-Fallavier, MGA SAS dispose de 9 succursales réparties dans toute la France. Spécialiste des pièces techniques, la société s'adresse principalement aux grossistes en pièces détachées automobile.
Constamment en collaboration avec des fournisseurs internationaux, l'entreprise souhaitait être plus efficace face aux attentes de ses clients, tant sur le plan linguistique que bureautique. "Le système automobile français étant verrouillé par les grands groupes français, nous achetons exclusivement à l'étranger, explique Yvon Granier, Directeur Général de MGA SAS. 80% de nos fournisseurs sont issus de l'Europe Occidentale. Pour améliorer les relations commerciales, l'apprentissage et la compréhension de l'anglais sont donc plus que nécessaires dans notre métier".

440 h de formation

Plus récemment, MGA a consacré son budget de formation continue à des projets bureautiques et informatiques. En effet, son service PAO devait migrer de Mac à PC, une transition importante quand on sait que la mise en page est un travail considérable

(plus de 17000 références dans 14 catalogues différents !). L'entreprise avait également un second besoin, celui d'adopter Microsoft Office 2013 pour les services du siège social. "***Nous nous sommes tournés vers la CCI, qui avait déjà assurée des formations internes pour MGA et, surtout, a bâti un programme totalement sur mesure par rapport à nos besoins précis***", témoigne Yvon Granier.

Au total, 16 personnes ont bénéficié de ces formations, qui ont représenté 440 heures d'apprentissage. "Je tenais à ce que les personnes soient formées à l'extérieur et non sur le lieu de travail, car elles seraient sans cesse dérangées. Les sessions se sont déroulées à CCI Formation, géographiquement proche. Les salariés s'y rendaient par demi-service, pour assurer bien entendu une continuité de service à nos clients". La formation est aux yeux de ce dirigeant un vecteur de performance dans son poste, qui permet de gagner temps et efficacité au quotidien. Il les déploiera ensuite sur les succursales avec les organismes de formation locaux. "Les personnels qui acquièrent de nouvelles compétences sont aussi plus motivés, d'ailleurs nous avons très peu de turn-over dans l'entreprise".

Vous souhaitez effectuer une formation en informatique ?

CCI Formation propose plus de 50 formations opérationnelles afin d'accompagner la compétitivité de vos collaborateurs.

Parce qu'une bonne formation doit être adaptée à vos attentes, soigneusement préparée pour vous faire gagner du temps, notre équipe de professionnels analyse, ajuste et s'adapte aux besoins qui sont les vôtres.

Aussi, contactez nos centres agréés PCIE :

à Villefontaine,
Christian Servantie
T. 06 47 10 89 49

à Vienne,
Marion Rossi
T. 06 22 62 29 95

Un nouvel espace à Vienne

La CCI Nord Isère a inauguré les nouveaux locaux de son centre de formation à Vienne, 45 quai Jean Jaurès.

Beaucoup plus grand et mieux adapté aux stagiaires de la formation continue, il s'adresse à l'ensemble des entreprises du Nord Isère désireuses de développer leurs performances en bureautique, langues, comptabilité-gestion, développement commercial, international, management, ressources humaines... Ce nouvel espace dispose de plusieurs salles de formations pouvant accueillir des groupes de capacités différentes, mais aussi de box individuels.
L'offre de service de la CCI Nord Isère se veut ainsi performante, moderne, adaptable et locale. Au-delà de la formation, CCI Formation Vienne loue également ses espaces pour des réunions de travail, des conférences, des événements... Pouvant accueillir jusqu'à 70 personnes, la CCI Nord Isère offre ainsi un cadre propice au travail et aux échanges. CCI Formation est donc un magnifique outil à la disposition des entreprises pour répondre à des préoccupations fortes du territoire. C'est un projet au service des entreprises, un dispositif stratégique pour le développement du capital humain qui s'adapte aux besoins de chacun.

«À CEUX POUR QUI UNE SEULE VIE NE SIGNIFIE PAS UN SEUL METIER»

Contact : Christian Servantie - c.servantie@nord-isere.cci.fr - Tél : 04 74 95 71 73

© Fotolia

Industrie agroalimentaire les recettes d'une filière qui gagne

Avec près de 1,7 milliard d'euros de valeur ajoutée en 2013, l'industrie agroalimentaire s'impose comme un secteur clé de l'économie et de l'emploi en Rhône-Alpes. Entre atouts et ambitions, revue des ingrédients qui dynamisent l'industrie du goût.

En France, l'agroalimentaire, premier secteur industriel de l'Hexagone et deuxième en Rhône-Alpes, a bel appétit ! L'évolution des habitudes de consommation, les réglementations accrues ne freinent pas son dynamisme, bien au contraire. La région dénombre 1 300 entreprises, soit 9 % des industries agroalimentaires françaises (IAA) et 27 000 salariés réalisant 8,11 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2013. À la croisée entre agriculture et distribution, l'industrie de transformation régionale s'appuie en amont sur une production de matières premières de qualité et en aval sur un bassin de consommation important. Elle profite d'un écosystème particulièrement favorable entre renommée gastronomique de ses territoires, capacités logistiques et techniques, mais également initiatives locales visant à dynamiser la filière.

Une grande variété de productions

L'industrie agroalimentaire rhônalpine se caractérise par la diversité de ses productions, de ses entreprises et de ses modèles économiques. Si l'ensemble des secteurs agroalimentaires est représenté, trois se distinguent particulièrement : la viande (31 % des IAA rhônalpines), le lait (27 %), les boissons sans alcool (22 %). Les 20 % restants se partagent entre production de fruits, légumes, céréales, confiseries, plantes aromatiques et médicinales, etc. La production vinicole occupe une place à part. Mais, là encore, entre les collines du Beaujolais et la vallée du Rhône, les zones de montagne en Savoie, les secteurs méridionaux en Drôme et Ardèche, le secteur profite d'une multiplicité de terroirs et affiche 368 M€ de chiffre d'affaires à la production pour 2013, avant la commercialisation en bouteille. Le tissu ■■■

Routin met du vert dans ses sirops

Le fabricant de sirops et d'alcools régionaux signe une première mondiale dans son secteur avec la construction d'une station de méthanisation sur son site de production de La Motte-Servolex. Deux ans d'études et un investissement de 2,5 M€ ont été nécessaires avant d'inaugurer l'infrastructure à l'automne. "La pureté de l'eau des Alpes contribue à la qualité de nos boissons, il est donc important pour nous de nous engager dans cette démarche de protection de notre environnement", souligne Olivier Lecoeur, PDG de Routin. En traitant 85 000 m³ d'eau chargés en sucre et rejetés chaque année, l'intérêt de ce dispositif tient dans la réduction des coûts de traitement des eaux usées. Le biogaz généré couvre quant à lui 15 % des consommations énergétiques de l'usine. Cet engagement écoresponsable devrait trouver un écho commercial pour l'entreprise qui emploie 160 salariés et dont le chiffre d'affaires de 62 M€ se répartit entre marques de distributeurs français (70 %) et marques propres (30 %) : 1883 de la Maison Routin, Fruiss et Distillerie des Alpes.

SAVOIE

économique se compose de marques emblématiques exportées au niveau mondial comme de produits régionaux commercialisés directement par l'exploitant. Parmi les géants du secteur, les Eaux d'Evian, propriété du groupe Danone. Six millions de bouteilles sortent chaque jour de l'usine d'Amphion-les-Bains, la plus grande usine d'eau minérale naturelle au monde. Si d'autres groupes maillent le territoire (Aoste, leader de la charcuterie en France, Blédina, numéro un de l'alimentation infantile, Nestlé, Brioche Pasquier, Yoplait, Martinet, etc.), la filière reste constituée à 75 % de TPE et PME de moins de 20 salariés. Adossées au secteur et prédominantes dans les domaines du vin, du lait et de l'approvisionnement, 250 coopératives contrôlent en outre la production de l'amont à l'aval et emploient plus de 10 000 salariés.

Lier la filière avec des acteurs structurants

Comment rendre la filière plus lisible et plus visible ? En mai 2014, trois acteurs majeurs de l'agroalimentaire régional ont choisi de fusionner : le cluster alimentaire Allira, le comité R3AP de promotion des produits agroalimentaires de Rhône-Alpes et le Pôle européen agroalimentaire pour la communication, la recherche, l'innovation et le transfert de technologies. La nouvelle association, baptisée Rhône-Alpes Gourmand, veut unir les forces économiques et porter d'une même voix leur développement. Elle est soutenue dans sa démarche par le Conseil régional et la Chambre de commerce et d'industrie Rhône-Alpes, mais aussi par la Chambre régionale des métiers et de l'artisanat et la Chambre régionale de l'agriculture. "En mutualisant nos compétences, nous souhaitons faciliter les échanges et la collaboration sectorielle. Nous serons un guichet unique pour tous les acteurs de l'agroalimentaire et leur simplifierons ainsi l'accès aux actions qui les feront gagner en efficacité et en performance", annonce Alain Berlioz-Curlet, président de Rhône-Alpes Gourmand. L'association se donne plusieurs missions couvrant l'ensemble des problématiques : performance des organisations et des outils, R&D, promotion et commercialisation. Pour les mener, elle s'appuie sur les réseaux existants : regroupements de proximité, chambres consulaires, bpifrance, Ubifrance... " Il s'agit de jouer pleinement la carte de la synergie et de la complémentarité des acteurs", ajoute Alain Berlioz-Curlet.

Des marques exportées au niveau mondial côtoient des produits régionaux commercialisés par les exploitants

Parmi ces structures partenaires figure le Pôle agroalimentaire Loire. Au sein du premier département agroalimentaire de Rhône-Alpes, il fédère près de 140 acteurs économiques et institutionnels, "de la fourche à la fourchette". Ces membres sont rassemblés autour de projets communs et d'événements tels que Les entretiens annuels de l'agroalimentaire, dont la dernière édition avait pour thématique "Quels leviers d'actions pour une stratégie gagnante ?" "Même si le quotidien n'est pas facile et que l'entreprise n'a pas de visibilité sur son carnet de commandes à court terme, un dirigeant ne peut pas conduire sa structure sans se projeter dans l'avenir et définir une stratégie.

Quel sera le positionnement de ma société sur les marchés de demain ? Comment vont évoluer les tendances chez les consommateurs ? Des questions que le dirigeant ne doit pas négliger pour alimenter la croissance de son entreprise. Pour répondre, plusieurs pistes et outils ont été mis en avant comme l'intelligence économique, la veille commerciale, l'écologie industrielle ou le design", explique André Duvernoir, président de l'association. Réflexion mais aussi action pour le Pôle : à l'écoute des besoins de ses adhérents, il travaille actuellement à l'organisation d'une plateforme de distribution ligérienne dédiée aux TPE avec des professionnels de la logistique.

Ajouter des signes extérieurs de qualité

Les scandales alimentaires qui ont défrayé la chronique ces dernières années ont renforcé la tendance : les Français veulent manger mieux et plus sûr. Avec 69 appellation d'origine protégée (AOP) – 41 AOP vins et 18 AOP laitières –, Rhône-Alpes se classe au quatrième rang des régions affichant le plus de signes officiels de la qualité et de l'origine, après Champagne-Ardenne, Aquitaine et Languedoc-Roussillon. Elle totalise également le plus de produits AOP non viticoles. S'ajoutent 32 indications géographiques protégées (IGP) et 43 labels rouges touchant toutes les filières, industrielles ou adossées à des marchés de niche. Autant de signes souvent affiliés à des syndicats interprofessionnels, facteurs d'une croissance estimée à 25 % du chiffre d'affaires des entreprises. AB, pour agriculture biologique, est une autre ■■■

Charcuterie Bobosse : le goût du challenge

Fondée en 1962 par René Besson, alias Bobosse, et reprise dans les années 90 par Bernard Juban, cette charcuterie de Saint-Jean-d'Ardières met à l'honneur les "classiques" de la gastronomie beaujolaise : andouillettes tirées à la ficelle, sabodets et saucissons à cuire. "Notre entreprise développe et fabrique une gamme d'une centaine de références gourmandes commercialisée dans nos deux boutiques et auprès d'environ 400 professionnels de la restauration, dont le célèbre palace parisien Plaza Athénée", précise Bernard Juban. Le commerçant, décidé à ouvrir de nouvelles perspectives, a investi 2,8 M€ (pour un CA 2013 de 3 M€) dans ses outils de production. Débute aujourd'hui une évolution en trois étapes avec la structuration d'un réseau de franchises, la mise en ligne d'un site marchand et l'élargissement du rayonnement commercial en restauration. "L'enjeu ? Prouver que l'on peut accélérer notre croissance tout en conservant notre exigence et la qualité de nos produits." Objectif pour Bobosse : augmenter son chiffre d'affaires de 5 % chaque année.

Chocolaterie De Marlieu : recettes pour dynamiser le territoire

Implantée depuis plus de cent ans dans le Dauphiné, la chocolaterie artisanale De Marlieu prend possession de nouveaux locaux en 2010. Basé à Chimilin, le site intègre une unité de fabrication de 4 200 m² dont l'organisation des flux permet de gagner en productivité. Un enjeu stratégique avant les fêtes de fin d'année, période où sont réalisés 80 % du chiffre d'affaires estimé à 3,2 M€. Impliquée dans la valorisation de son activité et du territoire, l'entreprise participe à la démarche initiée par la CCI Nord-Isère, "Mon entreprise crée de la valeur ajoutée". Selon Pierre de Parscau, son dirigeant, "il est essentiel de promouvoir le "made in Rhône-Alpes" en encourageant les échanges entre les acteurs régionaux (fournisseurs, clients, collectivités, etc.). Favoriser l'emploi local à l'année est une autre priorité". Pour cela, la chocolaterie, qui engage chaque automne une soixantaine de personnes en renfort de ses quinze salariés permanents, met en place une dynamique de recrutement commune avec d'autres sociétés à l'activité saisonnière, comme le parc d'attractions Walibi.

© G. Piel

HAUTE-SAVOIE

Les Fruitières Chabert affinent leur stratégie

Le tour de main du maître fromager associé à la poigne du dirigeant a permis aux Fruitières Chabert de se développer dans un esprit coopératif et proche des agriculteurs. Les petits-enfants du fondateur, Luc et Céline Chabert, perpétuent la tradition : "Nous assurons la collecte au sein de dix coopératives en Pays de Savoie, soit 90 millions de litres de lait par an. Puis nous assurons la fabrication, l'affinage, le conditionnement et la commercialisation de huit types de fromages. Sept sont sous AOP et IGP, parmi lesquels le célèbre reblochon qui tire le marché à l'échelle nationale." Une diversification stratégique pour pallier les consommations saisonnières et assurer un chiffre d'affaires de 82 M€, réalisé à 65 % via la grande distribution, en France et en Europe. Suite à la reprise d'une coopérative, la société (45 emplois directs, 200 indirects) a investi 3 M€ dans l'agrandissement de son site de production, aujourd'hui de 25 000 m². En 2015, elle ajoutera une pointe de nouveauté à son offre avec la création d'un fromage.

mention que le grand public voit fleurir. Et pour cause : le marché du bio a doublé en France entre 2007 et 2012 pour atteindre 2,4 % du marché alimentaire. Cet engouement des consommateurs profite à la région, première à l'échelle nationale tant en nombre d'exploitations que d'entreprises de transformation de produits bio. Les territoires jouent également de leur image pour mettre en avant les produits typiques de leur gastronomie. L'association Marque Savoie (budget : 800 000 € par an) s'appuie sur l'identité des Pays de Savoie pour valoriser les produits et services répondant à des critères d'origine et de qualité. 45 entreprises et 11 organismes de diverses filières sont certifiés Marque Savoie et bénéficient de ses stratégies marketing : campagnes d'affichage, présence sur les foires et salons, mais surtout actions dans les grandes et moyennes surfaces. "Un enjeu pour les PME qui rencontrent souvent des difficultés à faire référencer leurs produits auprès de la grande distribution, souligne François Mogenet, président de Marque Savoie. Le défi est d'ailleurs d'élargir notre rayonnement commercial hors région afin de capter durablement les clientèles touristiques qui doivent pouvoir retrouver nos produits sur leurs lieux de résidence."

Dynamiser par des événements

Pour renforcer la promotion de la filière, des événements de premier plan sont organisés en Rhône-Alpes. Parmi ces manifestations d'envergure, le Sirha, rendez-vous mondial des professionnels de l'hôtellerie, de la restauration et des

© J. Dalmarty

DRÔME

Magda, des forêts aux tables du monde

Leader des champignons sauvages surgelés sur le marché français, Magda fait voyager ses experts dans le monde depuis près de 20 ans pour identifier les sites où se nichent les meilleures variétés. L'entreprise recense de multiples zones de cueillette entre la Chine, l'Europe, la Russie et l'Amérique latine. Au total, plus de 1 000 personnes cueillent à la main cèpes, bolets, girolles, morilles, etc. "Rapidement périssables, les champignons sont traités sur place. On effectue immédiatement la surgélation, selon un processus spécifique qui garantit la préservation optimale des textures, des arômes et des goûts", détaille Loïc Couilloud, président de Magda (72 salariés en France, 250 dans le monde, CA : 27 M€). Les productions sont centralisées à l'usine de Pierrelatte qui concentre quatre métiers sur 5 600 m² : contrôle qualité, fabrication, logistique et R&D. Objectif de la marque pour 2015 : élargir son portefeuille de clients internationaux, principalement en Amérique du Nord, au Japon et au Moyen-Orient où l'on plébiscite les cuisines française et italienne, riches en champignons.

métiers de bouche, se déroulera à Lyon du 24 au 28 janvier 2015. Lieu où se rencontrent les savoir-faire et se dessinent les tendances, il permet d'anticiper les transformations du marché. En 2013, sur les 185 500 visiteurs, 83 % se disaient à la recherche de nouveaux produits, services ou équipements. Multipliant les démonstrations, les thématiques et les échanges entre acheteurs ou experts internationaux, le Sirha se veut un puissant accélérateur de business.
Nouveauté du 23 au 25 juin 2015, Valence accueillera la première édition du Sepag, le salon des équipements et process agroalimentaires. L'événement coorganisé par les Chambres de commerce et d'industrie de la Drôme et de l'Ardèche devrait réunir une centaine d'exposants : fabricants, distributeurs d'équipements industriels, de fournitures et de contenants. Côté visiteurs, les producteurs, transformateurs, professionnels des industries agroalimentaires et des métiers de bouche sont attendus. "Nous proposons le Sepag à nos entreprises qui sont, pour la majorité, des petites et moyennes structures, afin de leur permettre de s'informer, de s'équiper, de découvrir des innovations sur le territoire", indique Laurence Guillaud, responsable actions commerciales France de la CCI de la Drôme.

Mélanger habillement innovation et tradition

Quelle que soit la taille de l'entreprise, l'innovation est un point de focus incontournable. Alors que la guerre des prix livrée entre les enseignes de grande distribution inquiète la filière, il est essentiel pour les PME de déplacer les termes de l'échange. Être compétitif et se démarquer des concurrents se joue sur le terrain de la R&D, qu'il s'agisse de produits (recettes, fonctionnalités, packaging, etc.), de procédés de fabrication (matériel de transformation, équipements, écoconception, etc.) ou de services. "L'innovation est le premier pilier de notre stratégie, confirme Olivier Lecoeur, PDG de la Maison Routin. Pour les PME, le combat économique est tel qu'il ne s'agit plus d'un choix mais d'une nécessité. Tout le défi pour des entreprises historiques telles que la nôtre est de trouver l'équilibre entre tradition et innovation." Parmi les nouveautés lancées par Routin se distinguent les premiers sirops pour enfants aux arômes naturels et les premiers bidons Pet (polytéréphtalate d'éthylène) du marché. "Avec l'aromatiseur d'eau Ouiz, commercialisé depuis septembre, nous signons une innovation de rupture. Ce pur produit de notre R&D et de notre laboratoire d'analyse sensorielle est le fruit d'un double développement, technologique pour le flaconnage de 50 cl et gustatif avec une recette inédite. Concentrer les saveurs dans ce packaging est une prouesse qui représente deux ans de travail." ■■■

Les territoires jouent de leur image pour mettre en avant les produits typiques de leur gastronomie

GRENOBLE

Antésite & Noirot : un concentré de nouveautés

Créé en 1898 par un apothicaire voironnais, le plus ancien concentré du marché s'offre une nouvelle jeunesse. Adrien Mollard, directeur général de l'entreprise (35 personnes, CA : 7,2 M€), a piloté un business plan ambitieux : "Le premier axe a été la refonte de l'offre Noirot à travers le packaging et le lancement de créations comme des vins aromatisés et des liqueurs." Le second volet concerne Antésite, la marque phare à base de réglisse. En 2015, elle se diversifiera dans les ultra-concentrés en commercialisant deux gammes, Thésite et Fruisite, sur des bases de thé et de fruits. Avec ces produits plus modernes, la société cible de nouveaux consommateurs et repense ses canaux de distribution. "Aujourd'hui, nous passons par la grande distribution française, demain nous investirons l'univers des cafés, hôtels et restaurants et développerons l'export." L'entreprise qui vise une croissance de 15 % pour 2015 a investi 2,2 M€ dans son outil de production et devrait d'ici quelques années déménager en restant dans le Pays voironnais.

Le groupe Despi cultive son savoir-faire

Les 80 ans des boucheries Despi n'ont pas entamé leur dynamisme. En une décennie, les espaces de vente ont été multipliés par deux, passant de 150 à 300 magasins (répartis à l'intérieur des enseignes Dia, Grand Frais et Provenc'Halles). Le chiffre d'affaires suit cette croissance en progressant de 100 M€ à 265 M€. Le groupe, dont le siège est basé à La Talaudière, entend poursuivre son expansion avec l'ouverture d'une quinzaine d'enseignes par an, principalement dans les régions ouest et nord de la France. "Derrière ces résultats, il y a avant tout des hommes et un savoir-faire hérité de notre grand-père qu'il est essentiel de transmettre, rappelle Laurent Despinasse, codirigeant aux côtés de son frère David. Notre particularité est de collaborer avec des bouchers passionnés qui travaillent le produit directement en magasin." Pour pérenniser cette qualité, Despi forme chaque année environ 200 apprentis (sur 2 000 collaborateurs). Cette implication se concrétise également par un partenariat avec Les Mouliniers, le centre de formation des apprentis stéphanois.

L'enjeu de l'export : quand le monde passe à table

Avec près de 7 millions d'habitants renforcés par une fréquentation touristique très élevée, Rhône-Alpes bénéficie d'un important bassin de consommation au pouvoir d'achat significatif et demandeur de produits régionaux. Mais face à l'atonie du marché national, l'agroalimentaire doit aussi muscler son développement international. Sur ce plan, les productions rhônalpines, situées au 17e rang national pour l'export (11 % de leur chiffre d'affaires contre 18 % pour la moyenne des régions) pourraient mieux faire. "Il faut conserver notre ancrage local tout en en élargissant nos marchés, valoriser la richesse de notre gastronomie au-delà de nos frontières, où elle jouit d'une grande renommée", insiste Alain Berlioz-Curlet. Rhône-Alpes Gourmand accompagne en ce sens ses adhérents sur des salons internationaux et invite des acheteurs de tous les continents à rencontrer les entreprises régionales. Pour Armelle Foatelli, directrice de Libeluile, "il faut oser l'international. Cela permet d'équilibrer la répartition de son chiffre d'affaires en différentes zones et ainsi de contrebalancer certaines difficultés liées aux contextes économiques. Les TPE et PME peuvent ressentir des freins, mais les opportunités sont là. C'est un investissement en temps qui se révèle payant, d'autant que le développement est plus rapide à l'étranger. Les rendez-vous export organisés par les CCI constituent des tremplins pour les primo-exportateurs, ils permettent de prendre des contacts pertinents. Au grand export, nous avons également bénéficié de l'accompagnement

Face à l'atonie du marché national, l'agroalimentaire doit muscler son développement international

Libeluile, quand les saveurs s'exportent

Armelle Foatelli, dont les papilles ont été initiées dès l'enfance à la recherche du goût, réhabilite en 2005 un moulin à l'abandon et se lance dans la production d'huiles vierges et de vinaigres à la pulpe de fruits. Un positionnement haut de gamme destiné aux gourmets à l'échelle mondiale. Depuis la création de l'entreprise (Jayat, 5 salariés, CA : 500 K€), l'export est au cœur de sa stratégie. Libeluile réalise aujourd'hui 60 % de son chiffre d'affaires à l'international, principalement en Europe, au Japon, en Russie et au Moyen-Orient. "Nous nous appuyons sur un réseau d'importateurs locaux et tirons profit de leur connaissance des marchés, explique Armelle Foatelli. Nous sélectionnons avec eux des produits correspondant aux spécificités de chaque pays. L'export crée aussi des opportunités inattendues, par exemple nos coffrets cadeaux ont été conçus pour répondre à une demande belge et fonctionnent maintenant très bien sur d'autres marchés." Affichant une croissance régulière de 15 % par an, l'entreprise cible deux pays en 2015 : la Grande-Bretagne et les États-Unis.

Les CCI se mobilisent aux côtés des entreprises de la filière agroalimentaire

de la CCI sur la partie normative (approche administrative, douanière, etc.), ce qui a facilité nos démarches". Des produits typiques comme la noix de Grenoble AOP profitent ainsi de marchés porteurs. Avec un prix moyen qui s'est accru de 80 % en dix ans à l'international, elle a vu ses exportations progresser de 30,2 % depuis 2010, s'élevant à 60 % de la production. "Répondre à une forte demande et s'imposer sur ces marchés implique une augmentation des volumes. Certains nuciculteurs plantent des variétés plus précoces et productives, qui ne rentrent pas dans le cahier des charges de l'AOP. Le défi consiste à trouver l'équilibre entre la qualité et le développement de l'offre pour gagner des parts de marché", précise Catherine Petiet, directrice du Comité interprofessionnel de la noix de Grenoble.

Perspectives au menu

Soutenir les TPE et PME, fragilisées par leur volume d'activité modeste et leur faible surface financière, est une priorité. Il s'agit de favoriser l'accès aux financements pour les encourager à innover et à moderniser leurs outils de production. Pour les structures détenues par des capitaux familiaux, la question de la transmission se pose. La préfecture de région souligne le risque de voir se positionner des grands groupes comme repreneurs, "friands des savoir-faire et des marques de ces entreprises véhiculant une image reconnue de qualité et d'attachement aux terroirs" et conduisant souvent à la délocalisation des processus. À l'échelle hexagonale, la filière agroalimentaire a été retenue comme "essentielle à la nation". En juin 2013, l'État, les régions et les entreprises ont signé un contrat de la filière définissant sept axes majeurs, déclinés localement par les directions régionales de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt : emploi, financement et innovation, transition écologique, export, qualité, modèle alimentaire français, relations internes. De leur côté, les chambres de commerce et d'industrie se mobilisent aux côtés des entreprises de la filière agroalimentaire. Qu'elles souhaitent développer une stratégie export, recruter et former des apprentis, préparer une transmission, investir pour répondre à des problématiques de réglementation, d'innovation ou de développement durable, les CCI, conscientes des enjeux représentés par la filière, mettent à leur disposition des solutions concrètes pour contribuer à leur dynamisme. **R. Broz**

ROANNE LOIRE NORD

Révillon Chocolatier réveille les papilles

"Festives et emblématiques de Noël en région lyonnaise, les papillotes sont avant tout des chocolats de qualité", note Hubert Ducrot, directeur général de Révillon Chocolatier. Sélection des matières premières (chocolats d'origine, truffes, ganaches), réalisation du praliné.. Tout le savoir-faire du maître chocolatier et de la quarantaine de chocolatiers Révillon s'exprime. "Parallèlement aux saveurs traditionnelles, nous travaillons des goûts plus actuels, comme les parfums cookies et speculoos, lancés cette année." Spécialiste de la papillote haut de gamme depuis 1920, l'entreprise installée au Coteau emploie 230 salariés, un effectif doublé pour préparer les fêtes durant lesquelles 400 millions d'unités sont vendues. Commercialisée en grande distribution, la papillote reste un marché régional que la société veut étendre par des actions commerciales en lien notamment avec le tourisme. Partenaire de la fête des Lumières, elle ouvrira en décembre à Lyon une boutique éphémère. Une première visant à faire découvrir et déguster ses chocolats au plus grand nombre.

© DR

L'industrie de transformation agroalimentaire

• En France

- En 2013, les 11 852 entreprises du secteur ont réalisé un chiffre d'affaires de 160,5 milliards d'euros et emploient 492 730 personnes. Elles contribuent à un peu moins de 2 % du PIB français et représentent près de 7 % des exportations.
- CA réalisé à l'export : 27 % du CA total.
- La France est le cinquième exportateur mondial.

Source : Association nationale des industries alimentaires.

• En Rhône-Alpes

- 1 300 entreprises, 27 000 salariés.
- CA 2013 : 8,11 milliards d'euros de chiffre d'affaires, 1,68 milliard d'euros de valeur ajoutée.

Sources : Rhône-Alpes Gourmand, Agreste, Esane (Insee).

Ce dossier, édité par la Chambre de commerce et d'industrie de région Rhône-Alpes, est diffusé par neuf CCI rhônalpines :
Grenoble, ***Présences*** (34 000 ex.), Haute-Savoie, ***Impulsion*** (31 500 ex.), Savoie, ***Partenaires Savoie*** (24 500 ex.), Ain, ***Grand Angle 01*** (22 000 ex.), Drôme, ***L'Économie drômoise*** (20 500 ex.), Nord Isère, ***Nord-Isère économie*** (14 400 ex.), Roanne Loire Nord, ***Roanne éco*** (8 500 ex.), Beaujolais, ***Entreprendre en Beaujolais*** (6 000 ex.), Saint-Étienne Montbrison, ***CCI Le mag économique,*** www.saint-etienne.cci.fr.
Contact : Présences. Tél. : 04 76 28 28 76 - Le dossier est consultable en ligne sur : www.rhone-alpes.cci.fr.

CCI International Rhône-Alpes

QUINZAINE DE L'INTERNATIONAL

Du 23 mars au 3 avril 2015

- 220 événements
- 40 pays représentés
- 100 experts
- 90 journées pays

Programme et inscriptions :
www.quinzainedelinternational.fr

En partenariat avec :

L'équipe Rhône-Alpes de l'export

« Je choisis la CCI Nord Isère comme collecteur et je verse aux écoles de mon choix »

La taxe d'apprentissage
avec la CCI Nord Isère

c'est une équipe dédiée qui :
- Vous accompagne à chaque étape de votre déclaration
- Vérifie et sécurise vos données
- Respecte vos choix d'affectation.

Confiez le traitement de votre taxe d'apprentissage à la CCI Nord Isère pour :
- Investir dans l'avenir du territoire et de votre entreprise
- Investir dans la formation des jeunes du Nord Isère.

Rendez-vous sur **FACILITAXE :**
www.facilitaxe.com/ccinordisere
pour calculer, déclarer, répartir,
et payer votre taxe d'apprentissage.

CCI NORD ISÈRE

Contact : T. 04 74 95 24 00

Entrepreneurs, comme vous, nous partageons vos enjeux, vos priorités et vos contraintes. APICIL Profil Santé «spécial Travailleurs Non Salariés», est un contrat responsable dès le 1er niveau de garantie. Souple et facile à mettre en place pour vous et votre famille, il bénéficie de la fiscalité avantageuse de la loi Madelin*. Vos cotisations sont déductibles de votre revenu imposable, dans la limite de votre disponible fiscal.

www.apicil.com

*Selon réglementation en vigueur au 01/01/2014.

Relation Clients
Gestion Épargne Retraite
Santé et Prévoyance

Santé
Prévoyance
Épargne
Retraite

Groupe APICIL

Comme vous !